



BA-HR advokatfirma
Helge Stemshaug
Postboks 1524 Vika
0117 OSLO

OFFENTLIG VERSJON

Thommessen Krefting Greve Lund AS
Siri Teigum
Postboks 1484 Vika
0116 Oslo

Deres ref.:

Vår ref.: 2003/279
MA1-M2 ROSA 540

Saksbeh.: Elisabeth Auren
Johan Aasen
Rolf Sverre Asp

Dato: 7. november 2003

■ **DnB og Gjensidige NOR – konkurranseloven § 3-11 – vedtak om inngrep mot fusjon**

Vedtak V2003-61

1 Bakgrunn

Vi viser til Konkurransetilsynets brev av 19. august 2003, der tilsynet varsler at det kan bli aktuelt å forby fusjonen mellom DnB Holding ASA (DnB) og Gjensidige NOR ASA (Gjensidige NOR). Det vises også til partenes kommentarer til varselet av 17. september 2003, og annen korrespondanse og møter i sakens anledning.

Konkurransetilsynet gjennomførte før varselet om inngrep av 19. august 2003 en konkurransemessig vurdering av de markedene som i størst grad blir berørt av fusjonen. På bakgrunn av kommentarene fra partene etter varselet og annen informasjon, har tilsynet nå gjennomført ytterligere konkurransemessige analyser av de berørte markedene. Det har ikke kommet frem forhold som i vesentlig grad endrer Konkurransetilsynets vurdering av de konkurransemessige begrensninger som følger av fusjonen. Partene har imidlertid sannsynliggjort større effektivitetsgevinster som følge av fusjonen enn hva tilsynet la til grunn i varselet. Det er likevel fortsatt tilsynets oppfatning at det samfunnsøkonomiske tap ved fusjonen er større enn de samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster som følger av fusjonen. Tilsynet anser derfor at konkurranselovens vilkår for inngrep etter § 3-11 er oppfylt.

Tilsynet har invitert partene til å foreslå tiltak for å avbøte konkurransebegrensningene som følger av fusjonen, jf. konkurranseloven § 3-11 femte ledd. Det har i den forbindelse vært avholdt møter mellom tilsynet og representanter fra partene. Disse møtene har resultert i at tilsynet har kommet til en løsning som innebærer at fusjonen tillates under forutsetning av at partene forplikter seg til å oppfylle nærmere angitte vilkår. Vilkårene er listet opp under punkt 13 nedenfor.

Konkurransetilsynet har i forbindelse med den aktuelle saken hatt en rekke møter med DnB og Gjensidige NOR. I tillegg har tilsynet hatt møter med Handelsbanken, Terra-Gruppen, Nordea,



EDB Fellesdata, Sparebank 1 Gruppen, Kredittilsynet, Norges Bank, Fokus Bank, Bankenes Betalingssentral (BBS), Tieto Enator, Kommunal Landspensjonskasse (KLP), Norske Pensjonskassers Forening og Posten Norge.

Før partenes kommentarer av 17. september 2003 fikk Konkurransetilsynet på forespørsel oversendt relevante dokumenter fra partene 30. april 2003. Som følge av tilsynets orientering i møtet med partene 26. juni 2003 og brev av 23. juli 2003 mottok vi ytterligere informasjon 9. juli 2003 og 8. august 2003. I tillegg fikk tilsynet oversendt diverse tallmateriale fra partene 10. oktober 2003.

2 Innhold

1	Bakgrunn	1
2	Innhold.....	3
3	Sammendrag av vurderingene i Konkurransetilsynets varsel om inngrep av 19. august 20034	
3.1	Markedsmakt	4
3.2	Stort nettverk	4
3.3	Etableringshindringer	4
3.4	Samfunnsøkonomisk tap.....	5
3.5	Høyere priser for kundene	5
3.6	Konklusjon.....	5
4	Sammendrag av partenes kommentarer av 17. september 2003 til Konkurransetilsynets varsel om inngrep	6
4.1	Konkurranselovens vilkår ikke oppfylt	6
4.2	Fusjonen vil ikke begrense konkurransen.....	6
4.3	Konkurransen i enkeltmarkeder vil ikke bli begrenset	6
4.4	De samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinstene er størst	8
4.5	Konkurranseloven § 3-12 utelukker inngrep	9
5	Beregning av frister	10
6	Partene	11
6.1	DnB Holding ASA.....	11
6.2	Gjensidige NOR ASA.....	11
6.3	DnB NOR ASA	12
7	Rettslig grunnlag og Konkurransetilsynets kompetanse.....	13
7.1	Forholdet til konkurransereglene i EU og EØS	13
7.2	Inngrepsvilkårene i konkurranseloven § 3-11	13
7.3	Konkurranseloven § 3-12	14
8	Markedene for utlån.....	18
8.1	Innledende kommentarer	18
8.2	Funding – pengemarkedet.....	20
8.3	Utlån til store bedrifter.....	21
8.4	Utlån til små og mellomstore bedrifter	21
8.5	Utlån til personkunder	38
9	Betalingsformidling.....	55
9.1	Vurderinger og konklusjoner i Konkurransetilsynets varsel om inngrep	55
9.2	Partenes anførsler.....	55
9.3	Generelt om betalingssystemet i Norge	56
9.4	Interbanktjenester i Norge	57
9.5	Betalingstjenester til bedrifter og personkunder	58
10	Livs- og pensjonsforsikring	65
10.1	Vurderinger og konklusjoner i Konkurransetilsynets varsel om inngrep	65
10.2	Partenes anførsler.....	65
10.3	Individuelle pensjonsordninger	66
10.4	Kollektive pensjonsordninger.....	67
11	Samfunnsøkonomiske gevinster og tap	81
11.1	Partenes vurderinger	81
11.2	Konkurransetilsynets vurderinger.....	82
11.3	Samfunnsøkonomiske effektivitetstap.....	85
11.4	Konklusjon.....	86
12	Samlede konkurransemessige virkninger av fusjonen.....	87
13	Konklusjon og vedtak	89

3 Sammen drag av vurderingene i Konkurransetilsynets varsel om inngrep av 19. august 2003

3.1 Markedsmakt

Konkurransetilsynet la i varselet til grunn at en sammenslåing av DnB Holding ASA og Gjensidige NOR ASA gjør at konsentrasjonen i markedene øker betydelig, at de to selskapene får markedsmakt i en rekke markeder, og at konkurransen blir vesentlig begrenset.

Konkurransetilsynet var bekymret for konkurransen i markedene for utlån til personkunder og til små og mellomstore bedrifter, individuelle og kollektive pensjonsordninger, betalingstjenester til privatpersoner og bedrifter, funding (utlån til andre banker), leasing og factoring. Tilsynet la til grunn at de to selskapene i de fleste av disse markedene sammen ville få en markedsandel på over 50 prosent.

Tilsynet la videre til grunn at DnB NOR får et aktivt kundeforhold til mellom 60 og 70 prosent av Norges befolkning. Kundemobiliteten i mange av markedene er lav, og produktpakker, totalkunderabatter og gebyrer for å flytte lån bidrar ytterligere til å binde kundene til selskapene. DnB NOR vil få en markedsposisjon og et distribusjonsnettverk som vil gjøre det mer lønnsomt å øke inntjeningen fra de eksisterende kundene enn å konkurrere med andre aktører om nye kunder. Ifølge varselet ville derfor konkurransen bli svekket.

3.2 Stort nettverk

DnB hadde 125 filialer ved utløpet av 2002, mens Gjensidige NOR hadde 137, og begge bankene har nettbanker og telefonbanker. I tillegg opererer DnB blant annet gjennom Postbanken Eiendomsmegling, DnB Eiendom og Vital. Gjensidige NORs kanaler er blant annet Gjensidige NOR Eiendomsmegling, Gjensidige NOR Spareforsikring og Elcon Finans. Bankene har i tillegg distribusjon gjennom samarbeidspartnere som Posten Norge BA, samarbeidende sparebanker og Gjensidige Forsikring.

Konkurransetilsynet la i varselet til grunn at et godt utbygget filialnett gir et vesentlig fortrinn i konkurransen om å tilby finansielle tjenester. Bankene bruker store beløp på å opprettholde sine filialnett, og dette skyldes at forholdet til kundene er basert på den personlige kontakten mellom den kundeansvarlige i banken og kunden. Ifølge varselet ser det derfor ut til at de fleste bankkunder velger å ta opp boliglån i den lokale bankfilialen, selv om det kanskje er litt dårligere rentebetingelser der enn i en bank uten lokal tilknytning.

3.3 Etableringshindringer

Etableringshindringene er store i mange av markedene DnB og Gjensidige NOR har virksomhet. For å kunne etablere seg som en slagkraftig konkurrent i flere av markedene skriver Konkurransetilsynet i varselet at det ser det ut til å være av vesentlig betydning å ha et distribusjonsnett med egne filialer, eller å ha samarbeidsavtaler om distribusjon med andre aktører. Det er store, faste kostnader knyttet til etablering av slike distribusjonsnett. Dette utgjør en vesentlig etableringshindring.

Etablering av nye filialer innebærer investeringer i realkapital, men også kostnader i forbindelse med markedsføring for å oppnå en kritisk kundemasse i de lokale markedene. Dessuten ser eksisterende aktørers informasjonsfortrinn ut til å være en etableringshindring.

For å etablere en ny finansinstitusjon er det i tillegg hindringer i form av lovbestemte krav til startkapital, og tilgangspriser til bankenes fellessystemer innenfor betalingsformidlingen.

3.4 Samfunnsøkonomisk tap

Partene anslo før varselet om inngrep at de årlige samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinstene av fusjonen, i form av reduserte kostnader, beløper seg til 1860 millioner kroner fra og med 2007.¹ For de første tre årene skulle det hentes ut henholdsvis 558 millioner kroner, 1116 millioner kroner og 1674 millioner kroner i kostnadssynergier. Det kommer imidlertid også frem at partene skal bruke til sammen 1860 millioner kroner i utgifter til restrukturering. Dette ble vurdert som samfunnsøkonomiske kostnader som ikke vil påløpe dersom fusjonen ikke hadde funnet sted, og tilsynet antok at disse vil påløpe de første årene.

Som følge av kostnadene til restrukturering la Konkurransetilsynet til grunn at fusjonen ikke vil innebære noen samfunnsøkonomiske gevinster de første årene. Dette var før man innberegnet tapene som fusjonen vil påføre samfunnet som følge av redusert konkurranse.

Fusjonen vil ifølge varselet gi DnB NOR insentiver til å øke prisene i en rekke markeder. Dette ville kunne føre til at det generelle prisnivået i markedene også økte. Dette har samfunnsøkonomiske kostnader fordi noen kunder faller ut av markedet.

Så lenge en kun legger vekt på de samfunnsøkonomiske virkningene for de nærmeste årene, så derfor fusjonen ut til å gi et klart samfunnsøkonomisk tap. Dersom en la vekt på årene etter 2005 vil netto samfunnsøkonomiske kostnadsbesparelser øke, fordi utgiftene til restrukturering da var lavere. Konkurransetilsynet kom likevel i varselet til at det samfunnsøkonomiske tapet som følger av økte priser i markedene, ville mer enn oppveie disse forventede kostnadsbesparelsene.

3.5 Høyere priser for kundene

Konkurransetilsynet redegjorde for at konkurransen i mange av de markedene DnB og Gjensidige NOR opererer i vil bli vesentlig begrenset ved en sammenslåing av de to selskapene. Dette vil blant annet føre til en økning i bankenes rentemarginer.

Norske bankers samlede utlån til personkunder og bedrifter utgjør 1589 milliarder kroner. Skulle utlånsrenten bli økt med for eksempel 0,1 prosentpoeng, innebærer dette en økt kostnad for lånekundene på over 1,5 milliarder kroner årlig.

3.6 Konklusjon

Konkurransetilsynets foreløpige vurdering, som varselet er basert på, er at fusjonen mellom DnB og Gjensidige NOR vil føre til en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med konkurranselovens formål. Tilsynet varslet derfor at det med hjemmel i konkurranseloven § 3-11 kunne bli aktuelt å forby fusjonen.

¹ Disse gevinstanslagene er nå av partene nedjustert til 1693 millioner kroner.

4 Sammen drag av partenes kommentarer av 17. september 2003 til Konkurransetilsynets varsel om inngrep

4.1 Konkurranselovens vilkår ikke oppfylt

Etter partenes oppfatning har ikke Konkurransetilsynet godtgjort at konkurranselovens vilkår for inngrep etter § 3-11 er oppfylt.

4.2 Fusjonen vil ikke begrense konkurransen

Partene er uenige i Konkurransetilsynets foreløpige vurderinger og konklusjoner under konkurranseloven § 3-11. Dersom partenes markedsavgrensninger, som ifølge partene langt på vei samsvarer med Kredittilsynets markedsavgrensninger, legges til grunn, indikerer markedsandelene alene at etableringen av DnB NOR ikke vil medføre noen begrensning av konkurransen.

Partenes notat av 9. juli 2003 dokumenterer ifølge partene at det norske finansmarkedet er preget av sterk konkurranse og tilstedeværelse av en stor andel utenlandske aktører som f.eks. Nordea, Danske Bank (Fokus), Handelsbanken, Skandiabanken og SEB. Partene hevder videre at det norske markedet er preget av høy kostnadseffektivitet og lave marginer, blant annet som følge av høy pristransparens og kundemobilitet, samt lave inngangsbarrierer. Dette har ifølge partene særlig utenlandske banker visst å utnytte, slik at andelen av utenlandseie i Norge er blant de høyeste i Europa, og betydelig høyere enn i Norden forøvrig.

Utviklingen i bruk av elektroniske betjeningsformer som telefon- og nettbank, hvor Norge ligger helt i tet internasjonalt, har ifølge partene bidratt til å senke etableringshindrene ytterligere, da det ikke lenger er samme behov for et finmasket filialnett.

Hittil i saksbehandlingen har Konkurransetilsynet ifølge partene i det alt vesentlige fokusert på hvilke markedsandeler DnB NOR vil få, og hvilken markedskonsentrasjon det vil bli i de enkelte markeder, slik Konkurransetilsynet har definert dem. Det følger imidlertid av så vel loven, som Konkurransetilsynets praksis og retningslinjer, at tilsynet er nødt til å gjennomføre en bred konkurranseanalyse før det kan gripes inn etter konkurranseloven § 3-11. I tillegg til de forhold som er nevnt ovenfor, må tilsynet ifølge partene analysere hvilken konkurranseform man har i de ulike markeder, regulatoriske forhold som begrenser muligheten til å utøve markedsrett og så videre. Dette hadde Konkurransetilsynet ifølge partene ikke gjort i varselet om vedtak. Konkurransetilsynets konkurranseanalyse som ligger til grunn for varselet om vedtak, lider derfor ifølge partene av flere metodiske mangler. Disse har partene kommentert utførlig.

Konkurransetilsynets foreløpige vurderinger av de faktiske forhold er ifølge partene også mangelfulle. Dette kan ifølge partene blant annet skyldes at Konkurransetilsynet i sitt varsel ikke tar de fakta og argumenter som partene har fremlagt opp til uttrykkelig vurdering. I sine vurderinger har Konkurransetilsynet ifølge partene lagt til grunn et statisk perspektiv på konkurransen i et marked som er preget av dynamikk.

De dynamiske forholdene er ifølge partene i langt større grad hensyntatt av Kredittilsynet i dets konkurranseanalyse, en analyse som ifølge partene langt på vei samsvarer med partenes oppfatning av konkurransesituasjonen.

4.3 Konkurransen i enkeltmarkeder vil ikke bli begrenset

Partene deler ikke Konkurransetilsynets vurderinger av konkurransesituasjonen i de enkeltmarkeder Konkurransetilsynet har identifisert som problematiske.

4.3.1 Utlån til små og mellomstore bedrifter

Dette er ifølge partene et nasjonalt marked med mange aktører og lave etableringshindre. DnB NOR vil ifølge partene få en markedsandel på godt under 40 prosent. Kundemobiliteten er ifølge partene god. Det eksisterende filialnett er ifølge partene av begrenset betydning fordi salg og kredittprøving kan foretas over avstand.

Konkurransetilsynet har ifølge partene ikke begrunnet hvorfor østlandsregionen anses å utgjøre ett marked. Partene er uenige i at østlandsregionen utgjør ett marked. Uansett hvordan det geografiske markedet for lån til små og mellomstore bedrifter (SMB) avgrenses, må tilsynets vurdering av partenes markedsandeler ifølge partene justeres ned. DnB NOR vil ifølge partene ha en markedsandel som ikke er høyere enn ca 43 prosent i østlandsregionen (og ikke ca 50 prosent som Konkurransetilsynet hevder).

4.3.2 Factoring og leasing

Dette er ifølge partene ikke egne produktmarkeder, men deler av et større kredittmarked slik blant annet både Kredittilsynet og den danske Konkurrencestyrelsen ifølge partene har lagt til grunn.

4.3.3 Utlån personkunder

Dette er ifølge partene et nasjonalt marked, slik Konkurransetilsynet tidligere har lagt til grunn. Kundene etterspør i økende grad også låneprodukter gjennom telefon- og internett-banker. Partene hevder at konkurransen er meget sterk, ikke minst på grunn av markedets gjennomsiktighet og medias søkelys på bankenes vilkår. Markedet er ifølge partene preget av mange ulike aktører, fra nasjonale og nordiske landsdekkende fullsortimentsbanker til lokale/regionale spare- og forretningsbanker samt rene internettaktører. Det er ifølge partene lave etableringshindringer.

4.3.4 Funding

Konkurransetilsynet har definert dette som et internasjonalt marked med mange tilbydere. Som et resultat av dette må det ifølge partene legges til grunn at konkurransen er sterk.

4.3.5 Individuelle livsforsikringer

Partene hevder at dette området, hvor Konkurransetilsynet ifølge partene har fokusert på individuelle pensjonsavtaler og livrente, er en del av et større sparemarked slik Konkurransetilsynet tidligere har lagt til grunn. Konkurransetilsynets vektlegging av skattereglenes betydning er ifølge partene overdrevet; disse er ikke alene avgjørende. Nyere lovendringer åpner for nye produkter og nye tilbydere, noe som ifølge partene bidrar til å forsterke konkurransen. Partene hevder at det er en rekke nye aktører som tilbyr fondsprodukter og at det også forventes en vekst i etterspørselen. Partene hevder at detaljerte lovreguleringer uansett hindrer aktørene i dette markedet å utøve markedsrett.

4.3.6 Kollektive livsforsikringer

Dette er et marked i rask utvikling, med økt salg av innskuddsbaserte ordninger. Dette vil ifølge partene særlig medvirke til vekst i segmentet for små og mellomstore bedrifter. De store kundene er ifølge partene profesjonelle kunder som ofte benytter anbud og/eller meglere/rådgivere. Utviklingen går ifølge partene mot at de ulike tilbydere opererer innenfor flere markedssegmenter enn tidligere. Partene hevder at det for kundene er et reelt alternativ å opprette en egen pensjonskasse. Følgelig må f.eks. KLP og pensjonskassene ifølge partene inkluderes når markedsandeler beregnes. DnB NOR vil ifølge partene da få en markedsandel på mindre enn 30 prosent. Partene hevder videre at detaljerte lovreguleringer hindrer aktørene i dette markedet å utøve markedsrett.

4.3.7 *Betalingsformidling*

DnB NOR vil ifølge partene ha en lavere markedsandel enn det Konkurransetilsynet har lagt til grunn, fordi tilsynet ikke har benyttet tall fra Norges Bank. DnB NORs markedsandel er ifølge partene gjennomgående [...]² prosent. Partene hevder at konkurransen er sterk. Ifølge partene ser man i økende grad at kundene har flere bankforbindelser og kjøper betalingsformidling der det er billigst. Flere nisjeaktører tilbyr ifølge partene rimelige betalingsformidlingstjenester. Disse har ikke de samme kostnadene ved et finmasket filialnett som DnB NOR.

4.3.8 *Distribusjon*

Fusjonen vil ifølge partene i begrenset grad øke filialkonsentrasjonen. Partene viser til at det kun er i 40 av landets 434 kommuner at både DnB og Gjensidige NOR er representert. Partene peker på at det etter fusjonen vil være fire eller flere tilbydere av banktjenester i mer enn halvparten av disse kommunene. Videre vises det til at det kun er i 10 av disse 40 kommunene at antallet lokale tilbydere vil bli redusert fra tre til to (i tillegg til rene internettbanker). Ikke i noen av kommunene vil DnB NOR være eneste tilbyder etter fusjonen. Filialdistribusjon blir ifølge partene stadig mindre viktig i konkurransen om låne- og sparekunder, mens distribusjon via telefonbank, nettbank og på andre måter vinner stadig større terreng. Trenden vil ifølge partene forsterkes av fusjonen.

4.3.9 *Eiendomsmegling*

Markedet er lokalt og ifølge partene preget av lave etableringshindringer. Konkurransen vil ifølge partene bli styrket ved at DnB NORs eiendomsselskaper vil kunne drive enda mer effektivt enn tidligere.

På bakgrunn av ovennevnte ser ikke partene at Konkurransetilsynet har godtgjort at fusjonen leder til en vesentlig begrensning av konkurransen. Det primære inngrepsvilkåret i konkurranseloven § 3-11 er derfor ifølge partene ikke oppfylt.

4.4 **De samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinstene er størst**

Konkurransetilsynet har ifølge partene ikke godtgjort at det eventuelle samfunnsøkonomiske tap fusjonen leder til er større enn de samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinstene, slik tilsynet er pålagt etter konkurranseloven § 3-11. De samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinstene er av partene beregnet å utgjøre 1860 millioner kroner fra og med år 2007,³ når de vil ha full effekt. Det vil også ifølge partene være betydelige samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster i perioden før 2007.

Konkurransetilsynet har lagt til grunn at fusjonen ikke medfører positive samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster fra år 1. Dette skyldes at Konkurransetilsynet anser bankenes restruktureringskostnader som samfunnsøkonomiske kostnader. Siden de vesentlige restruktureringskostnadene er knyttet til vederlagsordninger til de ansatte, representerer ikke disse kostnadene ifølge partene et samfunnsøkonomisk tap. Fusjonen gir derfor ifølge partene opphav til samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster allerede fra år 1.

Konkurransetilsynet har dessuten ifølge partene valgt å se bort fra effektivitetsgevinster som ikke realiseres innenfor en toårsperiode. Dette er ifølge partene feil lovanvendelse siden Konkurransetilsynet plikter å hensynta enhver effektivitetsgevinst som er tilstrekkelig sannsynliggjort. I foreliggende sak er det ifølge partene sannsynliggjort betydelige effektivitetsgevinster, jf. ovenfor.

² Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

³ Disse gevinstanslagene er nå av partene nedjustert til 1693 millioner kroner.

Videre har Konkurransetilsynet ifølge partene sett bort fra de samfunnsøkonomiske positive ringvirkningene av at bankenes hovedkontor med større sannsynlighet blir værende i Norge enn om selskapene fremstår som selvstendige banker. Tilstedeværelse av hovedkontoret til en, i nordisk sammenheng, betydelig bank gir ifølge partene vesentlige positive effekter for det norske samfunnet for øvrig.

Konkurransetilsynet har ifølge partene heller ikke forsøkt å kvantifisere et eventuelt samfunnsøkonomisk tap slik tilsynet plikter før et inngrep etter krrl. § 3-11. Partenes beregninger viser at dette tapet under enhver omstendighet vil være marginalt, og uansett mindre enn de betydelige samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster fusjonen gir opphav til.

Konkurransetilsynet har følgelig ikke godtgjort at det sekundære inngrepsvilkåret i konkurranseloven § 3-11 er oppfylt.

4.5 Konkurranseloven § 3-12 utelukker inngrep

Etter konkurranseloven § 3-12 skal det ikke gripes inn mot fusjoner dersom det i bransjen foreligger et velfungerende nordisk eller europeisk marked, forutsatt at dominansen ikke virker negativt for de norske kunder. Konkurransetilsynet har ifølge partene ikke lagt til grunn en korrekt tolkning når det konkluderer med at bestemmelsen ikke kommer til anvendelse. Blant annet har tilsynet ifølge partene sett bort fra at flere av de største konkurrentene DnB NOR møter i konkurransen i de berørte markeder er del av store nordiske eller europeiske finanskonsern, for eksempel Nordea, Danske Bank (Fokus), Handelsbanken, Skandiabanken og SEB. Videre har Konkurransetilsynet ifølge partene sett bort fra at flere av markedene DnB NOR vil operere i, blant annet utlån til store bedrifter og corporate finance, er internasjonale markeder. Konkurransetilsynet har heller ikke lagt vekt på de positive virkninger fusjonen vil ha for kundene, slik som Kredittilsynet gjorde i sin tilrådning. Konkurransetilsynet har derfor ifølge partene basert seg på feil lovanvendelse når det konkluderer med at konkurranseloven § 3-12 ikke får anvendelse på etableringen av DnB NOR.

5 Beregning av frister

Etter konkurranseloven § 3-11 sjette ledd kan Konkurransetilsynet gripe inn mot et bedriftserverv innen seks måneder etter at det er inngått endelig avtale om ervervet. Dersom særlige hensyn tilsier det, kan tilsynet gjøre inngrep innen ett år fra samme tidspunkt.

Tilsynet har i sin praksis lagt til grunn at kravet om ”endelig avtale” innebærer at det ikke er tilstrekkelig at det foreligger en rettslig bindende avtale. Kravet om at avtalen må være endelig, innebærer at alle nødvendige selskapsrettslige godkjenninger må foreligge. En fusjonsavtale som krever godkjenning av de respektive generalforsamlinger, vil ikke anses som endelig før slike godkjenninger foreligger.

Ifølge fusjonsplanen punkt 5 er det en forutsetning for gjennomføringen av fusjonen at fusjonsplanen blir godkjent på begge selskapenes generalforsamlinger innen 1. september 2003. Slike godkjenninger forelå den 19. mai 2003.

Konkurransetilsynet legger derfor til grunn at de selskapsrettslige godkjenninger for ervervet foreligger. Endelig avtale i konkurranselovens forstand er således inngått, og fristen for inngrep etter krrl. § 3-11 sjette ledd er følgelig 19. november 2003. Vedtaket om inngrep mot fusjonen er dermed sendt rettidig.

6 Partene

6.1 DnB Holding ASA

Den norske Bank ble etablert i 1990 ved en sammenslutning av Bergen Bank, som ble grunnlagt i 1855, og Den norske Creditbank som ble grunnlagt i 1857.

I 1996 kjøpte Den norske Bank Vital forsikring, som er Norges nest største private livs- og pensjonsforsikringselskap.

DnB Holding ASA (DnB) ble dannet i 1999 og fusjonerte samme år med Postbanken. I 2002 kjøpte DnB Skandias globale kapitalforvaltningsenhet, Skandia Asset Management, og i 2003 kjøpte DnB Nordlandsbanken.

DnB er Norges største finanskonsern med omkring 7000 ansatte og 680 milliarder kroner i forvaltet kapital.

Over 1,8 millioner personkunder og mer enn 70 000 bedriftskunder har kontoforhold i konsernet. I tillegg har Vital en kundebase på rundt 630 000 kunder, hvorav 345 000 personer har opprettet individuelle livsforsikringsavtaler. Konsernet har et landsomfattende nettverk av finanssentre og salgskontorer. DnB er representert internasjonalt med enheter i Amerika, Europa og Asia.

DnB består i dag av Den norske Bank ASA, Vital Forsikring ASA, Vital Link AS, DnB Asset Management Holding AS, DnB Asset Management Holding AB (Sverige) og Vital Skade. Under Den norske Bank ASA ligger Nordlandsbanken ASA, DnB Finans AS, DnB Kort AS, Postbanken Eiendomsmegling AS, DnB Eiendom AS og DnB Næringsmegling. Under DnB Asset Management Holding AS ligger DnB Investor og DnB Asset Management ASA. I tillegg har også DnB Asset Management Holding AB (Sverige) en rekke datterselskaper.

6.2 Gjensidige NOR ASA

Finanskonsernet Gjensidige NOR ble etablert i 1999 av Gjensidige Livsforsikring (senere Gjensidige Spareforsikring), Gjensidige Skadeforsikring (senere Gjensidige NOR Forsikring) og Sparebanken NOR (senere Gjensidige NOR Sparebank). Gjensidige NOR Sparebank og Gjensidige NOR Spareforsikring har sine røtter tilbake til henholdsvis 1822 og 1847.

Gjensidige NOR ASA ble dannet i 2002 og er en del av Gjensidige NOR-gruppen. Gjensidige NOR-gruppen omfatter de to samarbeidende konsernene Gjensidige NOR ASA og Gjensidige NOR Forsikring. Gjensidige NOR Forsikring er en betydelig eier i Gjensidige NOR ASA.

Gjensidige NOR ASA er morselskap i Norges nest største finanskonsern med 4 210 årsverk og 366 milliarder kroner i forvaltet kapital.

Gjensidige NOR Sparebank og Gjensidige NOR Spareforsikring leverer produkter og tjenester til nærmere 1,2 millioner kunder. Øvrige selskaper i konsernet har også omtrent 1,2 millioner kundeforhold.

Finanskonsernet består i dag av Gjensidige NOR Sparebank ASA, Gjensidige NOR Fondsforsikring ASA og Gjensidige NOR Spareforsikring ASA. Under Gjensidige NOR Sparebank ASA ligger Elcon Finans AS, Sparebankenes Kredittselskap AS, Gjensidige NOR Eiendomsmegling, Gjensidige NOR Kapitalforvaltning ASA, Avanse Forvaltning AS, samt enkelte andre selskaper.

6.3 DnB NOR ASA

DnB og Gjensidige NOR inngikk 18. mars 2003 en integrasjonsavtale, hvor det fremgår at de to selskapene skal fusjoneres med DnB som det overtakende selskap. Styrene i selskapene vedtok fusjonsplanen 10. april 2003.

Fusjonen ble godkjent i ekstraordinære generalforsamlinger i de to selskapene 19. mai 2003. Navnet på det fusjonerte selskapet skal være DnB NOR ASA (DnB NOR).

7 Rettslig grunnlag og Konkurransetilsynets kompetanse

7.1 Forholdet til konkurransereglene i EU og EØS

EØS-avtalen art. 57 nr. 2 fastsetter reglene for kompetansefordelingen mellom Kommissjonen, EFTAs overvåkningsorgan og nasjonale konkurransemyndigheter. Konkurransetilsynet har etter dette kun kompetanse til å føre tilsyn med fusjoner som ikke er av fellesskaps- eller EFTA-dimensjon. Hvorvidt en fusjon er av fellesskaps- eller EFTA-dimensjon avgjøres på bakgrunn av beregning av ulike terskelverdier, jf. fusjonsforordningen⁴ art. 1 nr. 2 og 3.

Konkurransetilsynet anser at den planlagte fusjonen mellom DnB og Gjensidige NOR ikke har fellesskaps- eller EFTA-dimensjon, ettersom mer enn to tredjedeler av selskapenes omsetning finner sted i Norge. Tilsynet er dermed rett instans til å behandle foreliggende sak.

7.2 Inngrepsvilkårene i konkurranseloven § 3-11

Konkurranseloven § 3-11 første ledd gir Konkurransetilsynet hjemmel til å gripe inn mot bedriftserveders dersom tilsynet finner at vedkommende erverv vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med formålet i lovens § 1-1. Lovens formål er å sørge for effektiv bruk av samfunnets ressurser ved å legge til rette for virksom konkurranse. Vedtak om inngrep kan gå ut på å nedlegge forbud eller å gi påbud, eller å gi tillatelse på vilkår, jf. krrl. § 3-11 tredje ledd.

7.2.1 Bedriftservederskriteriet

Det første vilkåret som må være oppfylt for at Konkurransetilsynet skal kunne gripe inn mot ervervet, er at det foreligger et bedriftserveders i lovens forstand. Ifølge krrl. § 3-11 annet ledd omfatter begrepet bedriftserveders også fusjon, erverv av aksjer eller andeler og delvis erverv av bedrift. Det fremgår av lovens forarbeider at oppregningen er inntatt av informative hensyn, og ikke er ment som en uttømmende definisjon av hvilke transaksjoner som skal anses som et bedriftserveders i lovens forstand.

Ettersom fusjonsplanen innebærer at DnB og Gjensidige NOR fusjonerer, legger Konkurransetilsynet uten videre drøftelse til grunn at det foreligger et bedriftserveders i konkurranselovens forstand.

7.2.2 Konkurransbegrensningskriteriet

Det andre vilkåret som må være oppfylt for at tilsynet skal kunne gripe inn mot ervervet, er at det fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen. Når tilsynet analyserer om et erverv forårsaker en vesentlig begrensning av konkurransen, foretas det implisitt en vurdering av konkurranseforholdene også før ervervet. Tilsynet vil imidlertid legge størst vekt på analyser av konkurranseforholdene etter ervervet. Dersom ervervet begrenser konkurransen på en av de to nevnte måtene, må det videre avklares om konkurransebegrensningen er i strid med lovens formål om effektiv utnyttelse av samfunnets ressurser.

Analysen av konkurransemessige virkninger starter med en avgrensning av relevante markeder. Et relevant marked defineres som den mest avgrensede gruppe av produkter, og et geografisk område der disse blir produsert eller solgt, hvor et hypotetisk monopol kan utøve markedsrett. Avgrensningen av det relevante markedet skjer ut fra en vurdering av etterspørernes muligheter til å velge alternative leverandører eller produkter. Generelt vil en kunde velge leverandør på bakgrunn av egenskaper ved produktene og leverandørenes lokalisering. Det relevante markedet har derfor både en produktmessig og en geografisk dimensjon.

⁴ Rådsforordning (EØF) nr. 4064/89, gjennomført ved forskrift av 4. desember 1992 nr. 964 om materielle konkurranseregler i EØS-avtalen Del III Kapittel XIV.

DnB og Gjensidige NOR har virksomhet i en rekke markeder. Begge selskapene er blandede finanskonsern, som innebærer at de driver både bank- og forsikringsvirksomhet. Innenfor bank- og forsikringsvirksomhet er det mange ulike markeder for finansielle tjenester. Hovedproduktene som tilbys innenfor banktjenester, er innskudd og utlån. Innenfor forsikringstjenester tilbyr partene hovedsakelig livs- og pensjonsforsikring. I tillegg har selskapene virksomhet innenfor blant annet betalingsformidling, fondsforvaltning, kapitalforvaltning, eiendomsmegling, leasing og factoring. Hvert enkelt av disse produktområdene kan igjen deles inn i flere forskjellige markeder, blant annet i forhold til hvem produktene tilbys til; store bedrifter, små og mellomstore bedrifter eller personkunder.

I de følgende kapitlene avgrenses og omtales de markedene som i størst grad ser ut til å bli konkurransemessig berørt av fusjonen mellom DnB og Gjensidige NOR. Med utgangspunkt i det enkelte produkt eller tjeneste avgrenses de relevante produktmarkedene og den geografiske utstrekningen av disse. Så beregnes DnBs og Gjensidige NORs markedsandeler innenfor hvert marked. Vi ser videre på hvem som er konkurrenter og hvem som er etterspørrere i de ulike markedene og vurderer hvilken konkurransemessig betydning sammenslåingen har i hvert marked.

Hvis konkurransen er vesentlig begrenset, vil de involverte foretak kunne utøve markedsrett. Med markedsrett menes vanligvis en bedrifts evne til å kunne opprettholde priser som er høyere enn lavest mulige marginale produksjonskostnader. En aktør med markedsrett kan til en viss grad opptre uavhengig av sine konkurrenter, kunder og/eller leverandører. Markedsrett kommer først og fremst til uttrykk gjennom høyere priser, eventuelt i kombinasjon med høyere kostnader, men kan også gi utslag i dårligere service, kvalitet og produktutvalg og mindre produktutvikling. Utøvelse av markedsrett innebærer en sløsing i samfunnsøkonomisk forstand, siden markedstilpasningen gir en samlet ressursbruk som er mindre effektiv enn den ville ha vært med virksom konkurranse.

Selv om et bedriftserverv fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen, kan imidlertid ikke Konkurransetilsynet gripe inn mot ervervet hvis dette ikke samtidig er i strid med lovens formål om effektiv bruk av samfunnets ressurser. Dette kravet innebærer at Konkurransetilsynet ikke kan gripe inn mot et erverv som vil gi samfunnsøkonomiske kostnadsbesparelser som er større enn det samfunnsøkonomiske tapet som oppstår ved at ervervet begrenser konkurransen. Det sentrale er altså om ervervet medfører effektivitetsgevinster som kan oppveie tapet som følge av konkurransebegrensningen. Dette diskuteres i kapittel 11.

7.3 Konkurranseloven § 3-12

7.3.1 Vurderinger og konklusjoner i Konkurransetilsynets varsel om inngrep

Etter konkurranseparagraf § 3-12 skal Konkurransetilsynet ”dersom en eller flere aktører på det norske marked er så dominerende at konkurransen hindres (...) likevel ikke etter § 3-11 gripe inn dersom det i bransjen foreligger et velfungerende nordisk eller europeisk marked, forutsatt at dominansen ikke virker negativt for de norske kunder.”

Konkurransetilsynet har tolket bestemmelsen slik at tilsynet ikke kan gripe inn mot et erverv etter krrl. § 3-11 dersom det foreligger et nordisk eller europeisk velfungerende marked som Norge er en del av. I disse tilfellene vil aktører som er eller blir dominerende i Norge, normalt ikke være dominerende i det relevante nordiske eller europeiske marked.

Konkurransetilsynet viste i varselet om inngrep til at de relevante produktmarkedenes geografiske utstrekning i all hovedsak er nasjonale, regionale eller lokale, og konkluderte på denne bakgrunn med at bestemmelsen i konkurranseparagraf § 3-12 ikke vil komme til anvendelse i foreliggende sak.

Unntaket i konkurranseloven § 3-12 skal uansett bare komme til anvendelse såfremt dominansen ikke virker negativt for norske kunder. Konkurransetilsynet konkluderte i varselet med at fusjonen vil virke negativt for norske kunder, og at bestemmelsen i konkurranseloven § 3-12 også av denne grunn ikke vil komme til anvendelse.

7.3.2 Partenes anførsler og Konkurransetilsynets kommentarer til disse

Partene er uenige i Konkurransetilsynets forståelse av konkurranseloven § 3-12 og hevder at Konkurransetilsynets tolkning av bestemmelsen innebærer at lovgivers uttrykte vilje settes til side. Etter partenes oppfatning utelukker bestemmelsen inngrep mot fusjonen mellom DnB og Gjensidige NOR.

Når det gjelder vilkåret om et i bransjen velfungerende nordisk eller europeisk marked, hevder partene at det i forhold til konkurranseloven § 3-12 ikke bare skal legges en tradisjonell konkurranserettslig markedsavgrensning til grunn, men at det også, og i vel så stor grad, skal legges vekt på hvor tilbyderne og de som kontrollerer dem er hjemmehørende. Dette medfører ifølge partene at det godt kan foreligge et velfungerende nordisk eller europeisk marked i en bransje slik dette uttrykket brukes i konkurranseloven § 3-12, selv om etterspørselen ikke er rettet mot de øvrige nordiske land eller Europa for øvrig, og dermed ikke i seg selv er grenseoverskridende. Partene peker videre på at finansmarkedet, selv etter mer tradisjonelle markedsavgrensningskriterier, i mange henseender er internasjonalt.

Konkurransetilsynet er av den oppfatning at dersom man tolker konkurranseloven § 3-12 slik at avgrensningen av de relevante markeder skal vurderes ut fra hvor tilbyderne og de som kontrollerer dem er hjemmehørende, så ville fusjonskontrollen i medhold av konkurranseloven § 3-11 bli illusorisk i svært mange markeder. Det fremgår verken av ordlyden i § 3-12 eller av bestemmelsens forarbeider at lovgiver har ønsket å gi § 3-12 et så vidtrekkende anvendelsesområde. En slik tolkning vil dessuten være i strid med lovgivers uttrykte vilje om at konkurransemyndighetene skal foreta en reell kontroll med bedriftsverv. Det vises i den forbindelse også til at bestemmelsen er ment å være et unntak fra inngrepsbestemmelsen i krrl. § 3-11, jf. også bestemmelsens tittel: ”Unntak ved nordisk eller europeisk marked”. I St.prp. nr. 1 (2003-2004) side 84, første spalte uttaler Arbeids- og administrasjonsdepartementet:

”Slik departementet ser det, angir pgf. 3-12 hvordan konkurransemyndighetene skal forholde seg dersom det foreligger et velfungerende nordisk eller europeisk marked. Paragrafen sier derimot ikke at den konkrete faglige vurderingen av hva som er et velfungerende nordisk eller europeisk marked, skal gjøres på en annen måte etter pgf. 3-12 enn i loven for øvrig, eller at det relevante geografiske marked skal avgrenses på en annen måte. Hvorvidt det foreligger et nordisk marked må dermed fortsatt vurderes etter anerkjente faglige prinsipper for markedsavgrensning, jf. komitéinnstillingen der det heter: ”Endringene innebærer at loven tilpasses de situasjoner hvor det foreligger et velfungerende nordisk eller europeisk marked.”

Etter Konkurransetilsynets oppfatning foreligger det ikke ett velfungerende nordisk eller europeisk finansmarked. ”Finansmarkedet” består av flere produktmarkeder med ulik geografisk utstrekning. Som det vil fremgå av vurderingene nedenfor står Konkurransetilsynet fast ved at markedene som berøres av fusjonen i all hovedsak er nasjonale, regionale eller lokale. Av det fusjonerte selskapets totale inntekter stammer om lag 72 prosent fra virksomhet som opererer i markeder som er avgrenset geografisk til å være nasjonale eller mindre. I disse markedene foreligger det altså ikke velfungerende nordiske eller europeiske markeder. De resterende 28 prosent av det fusjonerte selskapets inntekter stammer fra virksomhet som opererer i markeder som er avgrenset geografisk til å være større enn nasjonale (utlån til store bedrifter og kapitalforvaltning/fondsforvaltning). At Konkurransetilsynet ikke er bekymret for konkurransen i

sistnevnte markeder, gir imidlertid ikke grunnlag for å si at det i bransjen generelt foreligger et velfungerende nordisk eller europeisk marked.

Partene anfører videre at etableringen av DnB NOR har en rekke positive virkninger for kundene. Eksempler som gis er blant annet at et fusjonert selskap vil gi en forsterket og kompetent service til små og mellomstore bedrifter i regionene og være bedre rustet til å motstå utenlandske oppkjøp, noe som ifølge partene vil kunne ha positive effekter for blant annet øvrig næringsliv i Norge. På denne bakgrunn anfører partene at Konkurransetilsynet baserer seg på feil lovanvendelse når det i varselet konkluderer med at krrl. § 3-12 ikke får anvendelse på etableringen av DnB NOR.

Konkurransetilsynets begrunnelse for inngrep er at Konkurransetilsynet mener at fusjonen vil gjøre det mulig for DnB NOR å utøve markedsrett. Som det vil fremgå nedenfor, anses de negative samfunnsøkonomiske konsekvensene av fusjonen, og da særlig virkningene for kundene, å være vesentlige, og disse oppveies ikke av effektivitetsgevinstene som følger av fusjonen. Disse forhold vil nettopp virke negativt for norske personkunder og SMB. Konkurransetilsynet kan heller ikke se at fusjonen for øvrig vil ha positive effekter for kundene som oppveier det tapet for disse som fusjonen vil kunne føre til.

På bakgrunn av det ovenstående anser Konkurransetilsynet at konkurranseloven § 3-12 ikke er til hinder for inngrep mot fusjonen mellom DnB og Gjensidige NOR.

Partene gjør videre gjeldende at tilsynet uansett må vurdere om det er hensiktsmessig å forby fusjonen. Under henvisning til Ot.prp. nr. 41 (1992-1993) side 64, der det uttales at det ikke skal gripes inn mot et bedriftserserv "dersom andre allmenne hensyn oppveier de skadevirkninger som ervervet fører til i form av en vesentlig begrensning av konkurransen", anfører partene at tilsynet må vurdere om det foreligger hensyn som tilsier at fullmaktshjemmelen i krrl. § 3-11 likevel ikke bør benyttes. Det vises blant annet til ønskeligheten av å opprettholde sentrale finansinstitusjoner med hovedkontor i Norge.

Selv om vilkårene i krrl. § 3-11 er oppfylt og krrl. § 3-12 ikke er til hinder for inngrep, kan tilsynet likevel la være å gripe inn, jf. "kan" i krrl. § 3-11 første ledd. I denne vurderingen kan tilsynet trekke inn allmenne hensyn og vurdere om disse oppveier de skadevirkninger som ervervet fører til. Ifølge konkurranseloven § 1-1 er lovens formål å sørge for effektiv bruk av samfunnets ressurser ved å legge til rette for virksom konkurranse. Det innebærer at det skal noe til for at andre hensyn skal kunne anses som relevant i tilsynets vurdering, og for at slike skal kunne anses for å oppveie de skadevirkninger som den vesentlige begrensningen av konkurransen innebærer. De samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster som fusjonen vil føre til er allerede hensyntatt i vurderingen av vilkåret om at den vesentlige konkurransebegrensningen må være "i strid med formålet i lovens § 1-1", jf. krrl. § 3-11 første ledd. Når det gjelder andre hensyn må det dessuten ses hen til at slike først og fremst må avveies på departementsnivå. Det vises til Ot. prp. nr. 41 (1992-1993) på side 35 annen spalte der det uttales:

"I den grad konkurransetiltak av ovennevnte type kommer i strid med sysselsettingshensyn, fordelingshensyn, forbrukerhensyn eller eventuelt andre samfunnsmessige hensyn (næringspolitiske hensyn, miljøhensyn osv.) vil det ikke være naturlig at direktoratet avveier disse mot hverandre. Både konkurransepolitikken og tiltak på andre politikkområder gjennomføres for samlet sett å gi en størst mulig velferd. Når det er motstrid mellom konkurransehensyn og andre samfunnshensyn, må avveiningen mellom de ulike hensyn skje på et overordnet politisk nivå – i departementet eller i Regjeringen – og ikke på direktoratsplan."



Tilsynet har vurdert de allmenne hensyn i saken og kommet til at det ikke foreligger slike som enkeltvis eller samlet kan anses for å oppveie de skadevirkninger som ervervet vil føre til i form av vesentlig begrensning av konkurransen. Tilsynet kan heller ikke se at de hensyn som krrl. § 3-12 hviler på må føre til at det ikke gripes inn etter krrl. § 3-11 til tross for at tilsynet ovenfor er kommet til at vilkårene for unntak etter krrl. § 3-12 ikke er til stede.

8 Markedene for utlån

8.1 Innledende kommentarer

Det finnes en rekke ulike former for utlån. I dette kapittelet vurderes følgende utlånsprodukter:

- Utlån i pengemarkedet (funding)
- Utlån til store bedrifter
- Utlån til små og mellomstore bedrifter (SMB)⁵
 - Pantelån
 - Leasing
 - Factoring
- Utlån til personkunder
 - Pantelån under 60 prosent av pantets verdi (takst)
 - Pantelån mellom 60 og 80 prosent pantets verdi (takst)
 - Pantelån over 80 prosent av pantets verdi (takst)
 - Forbrukslån

Kundenes behov, bankenes organisering og myndighetenes reguleringer gjør at disse produktene utgjør flere ulike relevante markeder. Innføring av nye kapitaldekningskrav vil bidra til å forsterke denne segmenteringen.⁶

Forbrukslån, billån, leasing og factoring har kort løpetid, under 12 måneder for forbrukslån og factoring og gjerne tre til fem år for billån og leasing. Når lånet er nedbetalt, står man fritt til å velge ny långiver. Kort løpetid innebærer at kunden ofte kommer i en kjøpsituasjon og ofte har anledning til å bytte långiver, slik at innlåsing er lav. Finansieringsgraden er høy for leasing, factoring og billån, mens forbrukslån ytes uten sikkerhet. Høy finansieringsgrad og liten sikkerhet innebærer at kreditttrisikoen er stor og marginene høye. Enkle og standardiserte rutiner for kredittbehandling med lite rom for skjønn i den enkelte sak gjør produktene standardiserte. Høy grad av standardisering taler for at markedene for disse produktene er nasjonale.

Pantelån over 60 prosent av verditakst, og spesielt over 80 prosent, har ofte høyere rentemargin enn pantelån innenfor 60 prosent av verditakst. Konkurransetilsynet antar videre at kredittprosessen for pantelån med finansieringsgrad over 60 prosent, og spesielt over 80 prosent, er mindre standardisert enn for pantelån under 60 prosent, fordi skjønsmessige vurderinger trolig spiller en større rolle i forbindelse med de førstnevnte. Produktene synes imidlertid å ha til felles at innlåsing er høy. Løpetiden er ofte lang, og kostnadene knyttet til bytte av långiver er relativt høye. Selv om pantelån under 60 prosent av takst er mer standardisert enn lån over 60 prosent av takst, kan denne innlåsing, og det faktum at de fleste lån under 60 prosent starter som lån over 60 prosent, tale for at markedet for disse typene utlån er lokale eller regionale.

⁵ Små og mellomstore bedrifter (SMB) er ikke en klart definert gruppe av bedrifter. For den konkurransemessige analysen er det av betydning å skille ut de bedriftene som anses å være så store at de for det første er tjent med å bruke ressurser på å orientere seg i et internasjonalt marked når de skal kjøpe finansielle tjenester, og for det andre er interessante kunder for tilbydere som ikke er etablert i samme område som bedriften. Bedrifter som ikke er av en slik størrelse omtales i denne saken som SMB. Konkurransetilsynet legger til grunn at SMB generelt omfatter bedrifter med en årlig omsetning under 300 millioner kroner. Dette er i tråd med blant annet Gjensidige NORs definisjon. Gjensidige NOR definerer SMB til å være bedrifter med omsetning på 200 til 400 millioner kroner, avhengig av lokale forhold. Videre la britiske konkurransemyndigheter i sin vurdering av Lloyd TSBs erverv av Abbey National til grunn at SMB er bedrifter med en omsetning under 25 millioner britiske pund (300 millioner kroner).

⁶ De nye kapitaldekningskravene forsterker segmenteringen mellom SMB og store bedrifter fordi det innføres en gradering av kapitaldekningskravet på utlån til disse. Endringene innebærer at bedrifter med kreditt rating (typisk store bedrifter) får redusert kapitaldekningskrav.

Utlån til SMB og store bedrifter ser i liten grad ut til å være standardiserte produkter. Før banken gir lån til disse kundene, må den gjøre en individuell vurdering av den aktuelle bedriftens tilbakebetalingsevne. Den skjønnsmessige kredittvurderingen ser ut til å ha stor betydning. Ved utlån til SMB er kostnadene ved kredittvurderingen høye i forhold til utlånsvolumet. En lokal tilbyder med kunnskaper om lokale forhold vil ha lavere kostnader knyttet til innhenting av relevant informasjon for kredittvurderingen av en SMB. For SMB anses innlåsing å være stor, på grunn av kostnadene ved å etablere kundeforhold til en annen bank. Markedet for utlån til SMB ser derfor ut til å være lokalt eller regionalt.

Forholdet mellom bankens inntjeningspotensiale på kunden og kostnadene knyttet til kredittvurderingen gjør at det er lønnsomt for flere tilbydere å tilby lån til store bedrifter. Kostnadene ved å bytte bankforbindelse for en stor bedrift anses å være små relativt til størrelsen på de lånene som normalt etterspørres. Det gjør at innlåsing er lav. Mange store bedrifter er dessuten børsnoterte, slik at relevant informasjon for kredittvurderingen er lettere tilgjengelig. Långiver er derfor i mindre grad avhengig av lokalkunnskap, og markedet for utlån til store bedrifter synes derfor å være større enn nasjonalt.

8.1.1 Utlån med pantsikkerhet

Utlån med pantsikkerhet vil normalt ha et annet formål enn utlån uten pantsikkerhet, og de to formene for utlån tilbys av til dels ulike aktører til vesentlig forskjellige betingelser hva gjelder renter og tilbakebetalingstid.

Pantsikrede utlån ytes av de fleste banker, forsikringsselskaper og kredittselskaper til både privatpersoner og bedriftskunder. Privatpersoner og bedriftskunder er av långiverne klart definert som to ulike kundegrupper. Både låneformål, panteobjekt, sikkerhet, tidshorison og betingelser/lånekostnader vil være tildels svært forskjellig for disse to gruppene av etterspørere, og i de aller fleste tilfeller synes tilbudet til hver av disse gruppene å være tilpasset gruppenes behov. På denne bakgrunn deles pantsikrede utlån først inn i pantsikrede utlån til personkunder og pantsikrede utlån til bedrifter.

Pantsikrede utlån til bedrifter kan videre deles inn i to typer produkter avhengig av bedriftenes størrelse. Långiverne skiller selv mellom store bedrifter og små og mellomstore bedrifter (SMB). Dette er to grupper bedriftskunder med forskjellig behov for og tilgang til finansielle løsninger. Bedrifter vil også kunne bli stilt overfor ulike lånebetingelser etter hvor store de er, blant annet som følge av hvilken sikkerhet som kan stilles for lånet og forhandlingsstyrke ved inngåelse av låneavtaler. Videre vil de største bedriftene ha et lånebehov som mange mindre finansinstitusjoner ikke kan dekke, slik at de store bedriftene innenfor et gitt geografisk område trolig står overfor færre tilbydere for pantsikrede utlån enn SMB.

Flere statlige låneinstitusjoner tilbyr pantsikrede utlån for spesielle formål både til bedrifter og til privatpersoner, for eksempel Husbanken, Statens lånekasse for utdanning og Statens Pensjonskasse. De spesielle formålene medfører at slike utlån ikke er i samme marked som andre pantsikrede utlån, verken til person- eller bedriftskunder. Videre vil subsidieelementet som normalt finnes i disse institusjonenes betingelser, enten ved et rentenivå lavere enn markedsrente eller ved at utlånsinstitusjonen tar høyere risiko, som regel medføre at lån fra private finansinstitusjoner ikke vil være substituerbare med lån fra de statlige institusjonene.

Private bedrifter og pensjonskasser tilbyr også utlån både til bedrifter og til privatpersoner, og ofte til gunstigere betingelser enn i finansmarkedet. Slike utlån synes imidlertid å utgjøre en relativt liten andel av det totale utlånsmarkedet, samtidig som det bare er enkelte etterspørere som tilbys slike lån. Disse holdes derfor utenfor avgrensningen av de relevante produktmarkedene for utlån.

8.1.2 Utlån uten pantsikkerhet

Lån uten sikkerhet skiller seg fra lån med pantsikkerhet hva angår lånebetingelser, herunder renter, risiko og tidshorisont for lånet. For tilbyderne innebærer manglende sikkerhet en høyere risiko og derav en høyere pris (rente), begge deler gir grunnlag for et ønske om kort tidshorisont både fra tilbyders og etterspørers side.

Også for utlån uten sikkerhet opererer tilbyderne med klart definerte kundegrupper. Bedriftskundene ønsker hovedsakelig løpende driftskreditt, som kassakreditt, mens personkunder etterspør ulike typer forbrukslån.

Utlån uten pantsikkerhet til bedriftskunder vil i enkelte tilfeller ha en glidende overgang til pantsikret utlån, for eksempel gis det ofte kassakreditt med pant i varelager og så videre. Dette er imidlertid pant som ofte gir dårlig sikkerhet, og det synes mest riktig å innta slike utlån i produktmarkedet utlån uten pantsikkerhet.

Videre vil det også for denne type utlån etter Konkurransetilsynets oppfatning være hensiktsmessig å dele bedriftskundene inn i store bedrifter og SMB. Store bedrifter vil ofte ha et kredittbehov som små finansinstitusjoner ikke kan tilfredsstille, og som følge av bedriftenes forhandlingsstyrke ved inngåelse av låneavtaler vil det kunne være forskjeller i lånebetingelser.

På tross av at utlån med og uten pantsikkerhet ser ut til å utgjøre forskjellige relevante markeder, har Konkurransetilsynet i den videre analysen funnet det hensiktsmessig å slå disse to produktmarkedene sammen. Fordi det ikke har noen avgjørende betydning for utfallet av vurderingene, ser derfor tilsynet på markedene for utlån til henholdsvis store bedrifter, SMB og personkunder som tre relevante markeder, og ikke som seks.

8.2 Funding – pengemarkedet

8.2.1 Vurderinger og konklusjoner i Konkurransetilsynets varsel om inngrep

Bankenes utlån skal normalt finansieres av innskudd fra kunder og egenkapital. Banker som har overskuddslikviditet har imidlertid behov for å plassere denne i andre banker, og banker som har kortsiktig finansieringsbehov må låne av andre banker. Dette betegnes vanligvis som funding. Det er etablert en markedspraksis hvor låntakers egenkapital begrenser hvor mye én långivende bank kan yte til en låntakende bank. Låntakers egenkapital endres ikke som følge av at to av långiverne fusjonerer. En følge av fusjonen mellom DnB og Gjensidige NOR er derfor at en bank kan låne vesentlig mindre av den fusjonerte banken enn det den kunne låne til sammen av hver av partene før sammenslåingen. Når Norges to største banker slår seg sammen vil det derfor umiddelbart redusere finansieringsgrunnlaget for andre banker i Norge. Dette berører særlig de mindre bankene.

8.2.2 Partenes anførsler

Partene peker på at det vesentlige av kortsiktige utlån av norske kroner til norske banker skjer i et internasjonalt marked, som konstatert av Konkurransetilsynet. Partene legger vekt på at i den grad mindre banker etterspør kortsiktige lån, har de en lang rekke alternative leverandører. Videre hevder partene at DnB NOR vil stå for en svært beskjeden del av fundingen til andre norske banker og at en fusjon derfor ikke vil begrense norske bankers fundingmuligheter. Partene viser til at det etter fusjonen vil være tre selvstendige investeringsmiljøer i DnB NOR konsernet, ikke ett slik tilsynet legger til grunn. Partene mener også at de ikke vil få komparative fordeler ved å få vite mer om likviditetsstrømmene i makro enn andre banker. Partene viser i den forbindelse til at Norges Bank publiserer prognoser for pengemarkedets likviditet som gir hele markedet informasjon om likviditetsstrømmene i norske kroner. Avslutningsvis mener partene at deres manglende deltakelse i Scandinavian Cash Pool ikke har noen konkurransebegrensende virkninger, snarere tvert i mot.

8.2.3 Konkurransetilsynets vurdering

Konkurransetilsynet mottok 22. september 2003 brev fra Telemark-/Vestfoldgruppen (TV-gruppen), et samarbeidsforum for elleve mindre selvstendige sparebanker med kontor i Telemark og Vestfold. I brevet gir TV-gruppen uttrykk for at de deler Konkurransetilsynets vurdering av virkningen fusjonen vil få for fundingsituasjonen til mindre banker.

Konkurransetilsynet mottok 15. oktober 2003 brev fra Terra-Gruppen AS (Terra). Terra er et finanskonsern eid av 86 mindre sparebanker. I brevet gir Terra uttrykk for at de har grunn til å tro at DnB NORs samlede fundinglinjer til mindre banker vil bli betydelig redusert som følge av fusjonen. Dette synet underbygges ytterligere i brev av 22. oktober 2003. I brevene bekreftes Konkurransetilsynets vurderinger av konsekvensene fusjonen kan få for fundingmarkedet. I samtaler med de fleste andre større markedsaktører har Konkurransetilsynet også fått bekreftet sine vurderinger vedrørende fundingmarkedet.

Konkurransetilsynet finner derfor at det er fare for at fusjonen fører til reduserte finansieringsmuligheter for mindre norske banker. Dyrere finansiering for konkurrentene vil redusere deres konkurransekraft og derved ytterligere redusere konkurransen i markedene for utlån til husholdninger og SMB.

8.3 Utlån til store bedrifter

Store bedrifter⁷ synes å ha et vesentlig bredere tilbud hva angår hvor tilbyderne er lokalisert enn SMB og personkunder, fordi store bedrifter er kunder mange finansinstitusjoner er svært interessert i å tilegne seg. Dessuten etterspør store bedrifter ofte så store lån og så omfattende finansielle tjenester at de finner det lønnsomt å henvende seg både til norske og utenlandske finanskonsern.

Med bakgrunn i dette har Konkurransetilsynet kommet til at utstrekningen av det relevante markedet for utlån til store bedrifter er større enn nasjonalt. En fusjon mellom DnB og Gjensidige NOR synes derfor ikke å ha vesentlig konkurransebegrensende effekt i dette markedet. Konkurransetilsynet har derfor valgt å ikke vurdere dette markedet nærmere.

Partene støtter Konkurransetilsynets vurdering og mener fusjonen ikke får betydning for store kunder som etterspør utlån.

8.4 Utlån til små og mellomstore bedrifter

8.4.1 Vurderinger og konklusjoner i Konkurransetilsynets varsel om inngrep

I Konkurransetilsynets varsel om inngrep ble utlån til SMB definert som et eget produktmarked, avgrenset fra markedet for utlån til store bedrifter. Dette er i tråd med tidligere praksis i Norge og EU.

For utlån til SMB synes tilgjengelighet til låneinstitusjonen å være av større betydning enn tilfellet er for utlån til store bedrifter. Samtidig som inntjeningspotensialet på en banks kundeforhold til den enkelte SMB er relativt lavt, er det som regel behov for en kompleks vurdering av grunnlaget for lånetilsagn, herunder en vurdering av lokale markedsforhold innenfor bedriftens virksomhetsområde. Det er derfor grunn til å tro at geografisk fjerntliggende finansinstitusjoner i mindre grad finner det bedriftsøkonomisk lønnsomt å vurdere panteverdi og kredittrisiko for SMB. Finansinstitusjonene konkurrerer derfor i første rekke om disse kundene ved lokal tilstedeværelse og godt utbygd filialnettverk.

⁷ Med store bedrifter menes her bedrifter med en omsetning over 300 millioner kroner.

Konkurransetilsynet har i møter med DnBs og Gjensidige NORs konkurrenter fått et klart inntrykk av at det i praksis ikke er mulig for SMB å oppnå tilfredsstillende vilkår på kreditt fra en bank som ikke er representert innenfor den regionen bedriften er lokalisert.

Bankene opererer med listepriiser for sitt produkttilbud. Det viser seg imidlertid at det er avvik mellom listepriis og faktisk pris. I og med at både kredittvurdering og prising skjer lokalt, vil det være rasjonelt for banken å tilpasse prisingen til lokale forhold.

Det utarbeides ikke statistikk for utlån til SMB, bare for store og små bedrifter samlet. Det er marginale forskjeller i markedsandelene for utlån til husholdninger og utlån til bedrifter. I varselet la Konkurransetilsynet derfor til grunn at markedsandelene for utlån til personkunder og ikke-finansielle foretak gir et tilnærmet uttrykk for markedsandelene for utlån til SMB. DnB NOR vil oppnå en sterk markedsposisjon i alle østlandsfylkene.

Fusjonen fører til at HHI⁸ i østlandsregionen øker fra 1800 til 3000, det vil si at konsentrasjonen i denne delen av landet går fra å være moderat til å bli svært høy. De tre største aktørene i østlandsregionen, DnB NOR, Nordea og Sparebank 1, vil etter fusjonen samlet ha en markedsandel på 73 prosent av utlån til lønnskakere og 77 prosent av utlån til ikke-finansielle foretak. DnB NOR vil ha etablerte relasjoner med en så stor andel av SMB at det vil være mer kostnadseffektivt å øke inntjeningen fra eksisterende kunder enn å konkurrere med andre aktører om nye kunder. Konkurransetilsynet fant at fusjonen ville medføre en vesentlig begrensning av konkurransen om å tilby utlån til SMB på Østlandet. Dette ble underbygget med at filialnettet representerer en betydelig hindring mot etablering av nye konkurrenter.

Et sammenslått DnB NOR ser ut til å få markedsrett når det gjelder utlån til SMB på Østlandet. Dette vil trolig lede til et generelt høyere rentenivå på utlån til SMB i denne landsdelen enn det som ville vært tilfelle i en situasjon med virksom konkurranse. Bare en marginal økning i utlånsrentene utgjør betydelige økte kostnader for SMB. Disse økte kostnadene innebærer et samfunnsøkonomisk tap, fordi investeringstakten blant SMB reduseres, produktutviklingen hemmes og prisene SMB må ta av sine kunder vil være høyere enn de ellers ville vært.

8.4.2 *Partenes anførsler*

Partene deler Konkurransetilsynets syn på avgrensingen av produktmarkedet og er enige i at utlån til store bedrifter og utlån til SMB er separate markeder. Partene slutter seg også til vurderingen om at fusjonen ikke får betydning for store kunder som etterspør utlån.

Partene hevder at leasing og factoring ikke er separate produktmarkeder, men tilhører samme produktmarked som markedet for utlån til SMB. Ifølge partene leder fusjonen ikke til en vesentlig begrensning av konkurransen innenfor utlånstjenester (herunder leasing og factoring) som etterspørres av SMB. Partene fastholder sine tidligere anførsler om at markedet er nasjonalt i utstrekning.

Konkurransen er ifølge partene sterk. Det fremholdes at den fusjonerte enheten får en markedsandel på mindre enn 40 prosent, og at tilbydersituasjonen forblir god etter fusjonen.

⁸ HHI står for Herfindahl-Hirschman Index og er et mål på markeds-konsentrasjon. HHI beregnes ved å kvadrere markedsandelen til alle aktører i det relevante markedet og summere kvadratene. For eksempel vil et marked med fire aktører med markedsandeler på henholdsvis 30, 30, 20 og 20 prosent ha en HHI på 2600. HHI tar hensyn til relativ størrelse og fordeling av konkurrentene i et marked og går mot null når aktørene er mange og jevnstore. HHI øker når antall konkurrenter avtar og når forskjellen i markedsandel øker. Markeder med HHI mellom 1000 og 1800 anses som moderat konsentrerte. Markeder med HHI over 1800 anses å være konsentrerte. Transaksjoner som øker HHI mer enn 100 poeng i konsentrerte markeder utløser konkurransemessige undersøkelser etter Horizontal Merger Guidelines utstedt av U.S. Department of Justice og Federal Trade Commission.

Videre fremheves det at norske og utenlandske tilbydere fortsatt vil være sterke konkurrenter. Partene påpeker at utenlandske aktører lett kan etablere seg i Norge, og at det har vært mange nyetableringer av enheter i Norge de senere årene.

Partene hevder at det er lave etableringshindringer og at regional representasjon ikke er noen forutsetning for å betjene SMB-markedet. Dette fordi salg og kredittvurdering kan foretas sentralt. Ifølge partene tilsier dette at et landsdekkende filialnett ikke er noen forutsetning for å konkurrere i dette markedet. Partenes fysiske distribusjonsnett er grovmasket, og salg og kredittprøving vil bli ytterligere sentralisert etter fusjonen. Partene hevder at kundemobiliteten er god for utlånsprodukter som typisk etterspørres av SMB, fordi kunden ofte er i en kjøpsituasjon. Ulike typer driftskreditter har kort løpetid, slik at innlåsing er lav og kundemobiliteten høy. Erfaringer fra andre produktkategorier, som betalingsformidling og innskudd, er etter partenes mening også preget av høy mobilitet.

Partene er uenige i at østlandsregionen utgjør et marked. Videre anføres det at uansett hvordan det geografiske området avgrenses, må vurderingen av partenes markedsandeler justeres ned. Partene mener forutsetningene tilsynet har lagt til grunn for sine anslag når det gjelder partenes andel av utlån i SMB-markedet ikke er riktige. Dette fordi partene mener å ha høyere andel av utlån til store bedrifter enn av utlån til SMB. På landsbasis har partene beregnet sin andel av utlån til SMB til ca 37 prosent, i østlandsområdet vil andelen være ca 43 prosent.

Partenes konklusjon er at fusjonen ikke vil lede til en vesentlig begrensning av konkurransen om utlån til SMB.

8.4.3 Det relevante produktmarkedet

I konkurransemessige vurderinger av bankfusjoner gjennomført av ulike konkurransemyndigheter i EU de siste tre årene, er utlån til små og mellomstore bedrifter definert som et separat produktmarked. DnB og Gjensidige NOR har også definert utlån til SMB som separate produktmarkeder og organisert sin virksomhet i tråd med denne produktavgrensingen. Partene legger også til grunn at utlån til SMB og store bedrifter er separate markeder. Konkurransetilsynet holder derfor fast ved at utlån til SMB utgjør et eget produktmarked.

Utover det som framgår av varselet, tar Konkurransetilsynet ikke stilling til i hvilken grad leasing og factoring utgjør egne produktmarkeder eller må inkluderes i markedet for utlån til SMB. En slik avklaring vil uansett ikke være avgjørende for analysen eller konklusjonen. Dersom leasing og factoring er inkludert i markedet for utlån til SMB, slik partene hevder, vil det ytterligere forsterke konsentrasjonen som fusjonen fører til i markedet for utlån til SMB.

8.4.4 Geografisk utstrekning av markedet

Partene fastholder at markedet i en konkurranserettslig sammenheng er nasjonalt i utstrekning. Partene hevder at en filialetablering ikke er nødvendig for å vinne innpass i markedet for utlån til SMB. Partene mener det er grunn til å tro at forsøk på bruk av markedsrett innenfor en gitt region vil bli motvirket av at andre aktører i løpet av meget kort tid går inn og tar opp konkurransen i regionen. Denne sannsynlige tilbudssubstitusjonen tilsier ifølge partene at markedet er nasjonalt. Partene mener at observerte rentedifferanser mellom ulike filialer/bedriftsentra skyldes variasjoner i risiko og at disse prisforskjellene derfor ikke gir grunnlag for å hevde at markedet er mindre enn nasjonalt. Det forhold at større og/eller komplekse lånekunder innenfor SMB-segmentet er henvisning til å etterspørre utlånstjenester på nasjonalt plan, understøtter at markedet er nasjonalt i utstrekning. Partene hevder at det ikke er noe ved det norske SMB-markedet som skulle tilsi et annet syn enn det som er lagt til grunn i nyere konkurranserettspraksis fra Danmark og Sverige. Det anføres av DnB og Gjensidige NOR at produkttilbudet til SMB som følge av den teknologiske utviklingen standardiseres. Videre

hevdes det at selv om kredittvurderingen skjer lokalt, er det ikke mulig å prisdifferensiere mellom ulike regioner. Partene anser derfor markedet for utlån til SMB som nasjonalt i utstrekning.

I varselet av 18. august 2003 kom Konkurransetilsynet frem til at det relevante markedet for utlån til SMB var lokalt eller regionalt. Konkurransetilsynet har også tidligere avgrenset markedet for utlån til SMB som lokalt eller regionalt. Dette er i tråd med franske konkurransemyndigheters vurdering i saken Crédit Agricole og Crédit Lyonnais som ble offentliggjort 14. mars 2003 og Europakommisjonssak M1177 Fortis AG og Generale Bank, hvor det ble gjort en regional konkurransemessig vurdering av SMB.

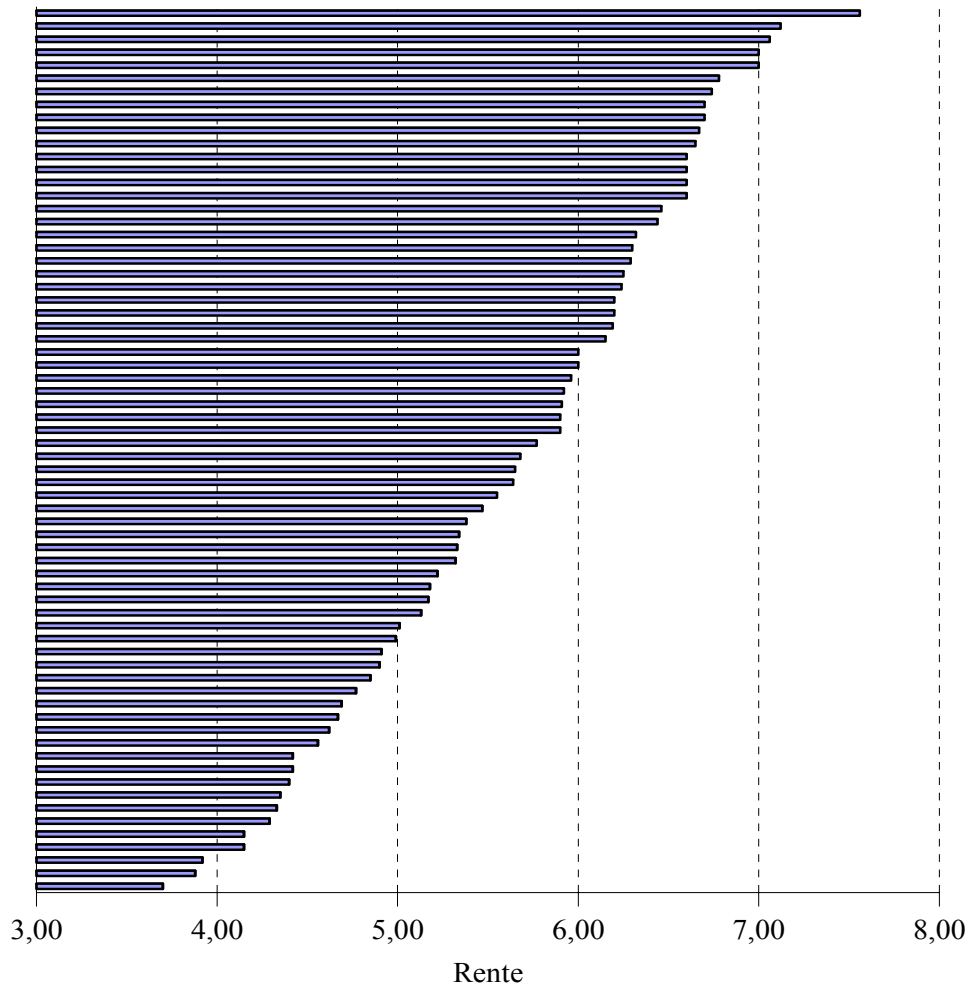
Konkurransetilsynet har i møter med DnBs og Gjensidige NORs konkurrenter fått et klart inntrykk av at det i praksis ikke er mulig for SMB å oppnå tilfredsstillende vilkår på kreditt fra en bank som ikke er representert innenfor den regionen bedriftene er lokalisert.

Bankene opererer med listepriser for sitt produkttilbud. Det viser seg imidlertid at det kan være til dels betydelige avvik mellom listepris og faktisk pris. I og med at både kredittvurdering og prising skjer lokalt, vil det være rasjonelt for banken å tilpasse prisingen til lokale forhold.

8.4.4.1 Renteundersøkelse

Konkurransetilsynet har bedt fire banker om å oppgi gjennomsnittlig rente for utlån til SMB i en filial i hvert fylke. Bankene som ble bedt om å delta i undersøkelsen var DnB, Gjensidige NOR, Nordea og Fokus Bank. Bankene ble valgt ut på bakgrunn av at de har filialnett over store deler av landet. Observasjonene fordeler seg som vist i figuren. Det fremgår av figuren at det er til dels store forskjeller i gjennomsnittlig utlånsrente i ulike filialer i ulike deler av landet. Laveste observasjon er 3,70 prosent, mens høyeste er 7,56 prosent.

Rente bedriftskunder



Kilde: Konkurransetilsynets renteundersøkelse

I sitt svarbrev til undersøkelsen skriver Gjensidige NOR:

"For bedriftskunder er som nevnt den individuelle risikovurderingen styrende for prissettingen. Prissettingen er, som det ble redgjort for i brev av 8. august, basert på en rekke enkeltelementer som dels er bestemmende for risikoklassifiseringen av låntaker, og dels for hvilke påslag som skal gjøres. Prissettingen vil også variere med arten av det låneprodukt som etterspørres. Dette medfører at gjennomsnittlige rentesatser for det enkelte næringssenters utlån vil variere med sammensetningen av utlånsporteføljen. De gjennomsnittlige rentesatsene, som Konkurransetilsynet har bedt om, vil derfor ikke gi et dekkende bilde av forholdet mellom retningslinjer og faktisk prising. Lokale forskjeller i næringsstrukturen kan som nevnt medføre at risikobildet varierer i ulike deler av landet, og i sin tur påvirke lånebetingelsene."

DnB skriver i sitt følgebrev:

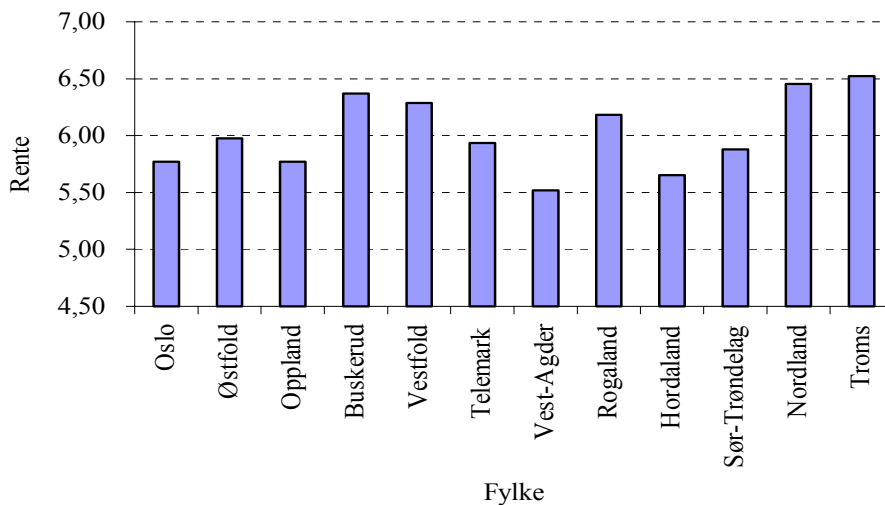
"I brev av 8. august 2003 ble det understreket – og utdypet - at det finnes en rekke feilkilder som dataene må vurderes på bakgrunn av. Særlig skyldes dette at lånene reflekterer ulike variasjoner av risiko, struktur og løpetid. Som redegjort for i brev av 8.

august 2003 varierer kravet til påslag for risiko fra [...] til [...] ⁹, avhengig av beregnet risikonivå for kunden. Dessuten representerer det ustabile rentemarkedet og ulike låneporteføljer andre potensielle feilkilder. Vi finner grunn til å gjenta og understreke at de samme feilkilder naturlig nok gjør seg gjeldende i forhold til den vedlagte oversikten. Etter DnBs oppfatning innebærer de nevnte feilkilder, og da særlig forskjellene i risikonivå, at renteoversikten ikke gir grunnlag for å trekke konklusjoner om verken konkurransesituasjonen eller avgrensingen av det relevante marked. Følgelig er det vanskelig å se hvordan Konkurransetilsynet kan nyttiggjøre seg den informasjonen det har etterspurt.”

Partene gjentar tidligere anførsler om at markedet for utlån til SMB er nasjonalt og at observerte differanser i rentesats mellom filialer og regioner kun er uttrykk for forskjellig risikoprofil.

I neste figur har vi beregnet gjennomsnittlig rente i hvert fylke som et markedsandelveid gjennomsnitt av de fire bankenes rente i fylket. I seks fylker har alle banker rapportert tall (Oslo, Telemark, Hordaland, Sør-Trøndelag, Nordland og Troms), i to fylker er det bare en observasjon (Aust Agder og Sogn og Fjordane), fem fylker har to observasjoner (Akershus, Hedmark, Møre og Romsdal, Nord-Trøndelag og Finnmark), mens seks fylker har tre observasjoner (Østfold, Oppland, Buskerud, Vestfold, Vest Agder og Rogaland). Bare DnB har observasjoner i alle fylker. I figuren vises bare fylker hvor det er tre eller flere observasjoner.

Gjennomsnittlig rente på utlån til SMB



Kilde: Konkurransetilsynets renteundersøkelse

Det er store forskjeller i observert rente mellom fylkene. De observerte renteforskjeller mellom fylkene er konsistente med hypotesen om lokale markeder.

8.4.4.2 Markedsavgrensingsrapport

På oppdrag fra Konkurransetilsynet har Institutt for økonomi og ressursforvaltning ved Norges landbrukshøgskole gjennomført et prosjekt om markedet for banktjenester til SMB. Formålet med dette prosjektet har vært å klargjøre om markedet for banktjenester til SMB er regionalt eller

⁹ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

nasjonalt. Undersøkelsen er gjennomført i et representativt utvalg av 793 ikke-finansielle foretak med mindre enn 300 millioner i årlig omsetning, lokalisert i Østfold, Akershus, Oslo, Hedmark, Oppland, Buskerud og Vestfold.

Første gruppe spørsmål handlet om bruk av bank. Av bedriftene oppga over to tredjedeler at de kun hadde én bankforbindelse, mens bare 6,5 prosent oppga at de hadde tre eller flere bankforbindelser.

Tabell 1: Fordeling av kundeforhold i banker

Antall kundeforhold	Antall	Prosent	Standardfeil
0	23	2,9	0,6
1	511	67,7	1,7
2	173	22,9	1,5
3 eller flere	50	6,5	0,9

Kilde: NLH

Neste spørsmål omhandlet hvor ofte hovedbankforbindelsen ble besøkt.

Tabell 2: Besøksfrekvensen i hovedbanken

Besøk	Antall	Prosent	Standardfeil
1-5 i uken	140	19,6	1,5
1-3 i måneden	200	27,8	1,7
3-6 i året	111	15,2	1,3
1-2 i året	152	21,2	1,5
Sjelden/aldri	120	15,5	1,4
Vet ikke	3	0,4	0,3

Kilde: NLH

Det kommer frem at 84 prosent av bedriftene besøkte banken mer enn en gang i året, mens nesten halvparten (47,4 prosent) var i banken minst månedlig. Neste tabell viser lokaliseringen av bedriftenes hovedbankforbindelse.

Tabell 3: Lokalisering av hovedbanken

Lokalisering	Antall	Prosent	Standardfeil
Samme kommune	618	85,9	1,3
Samme fylke	70	9,7	1,1
Samme landsdel	24	3,3	0,7
Annen landsdel	6	0,8	0,3
Vet ikke	2	0,3	0,2

Kilde: NLH

Svarene viser at 98,9 prosent av bedriftene har valgt hovedbankforbindelse i samme landsdel som de selv er lokalisert i, og at 95,6 prosent har valgt bank lokalisert i samme fylke som seg selv.

Hele 85,9 prosent har hovedbankforbindelse lokalisert i samme kommune. Neste tabell viser avstanden fra bedriften til hovedbankforbindelsen.

Tabell 4: Avstand fra foretak til hovedbank

Avstand i km	Antall	Prosent	Standardfeil
0-1	301	42,3	1,9
2-5	238	33,2	1,8
6-10	69	9,4	1,1
11-25	46	6,2	0,9
26-50	24	3,2	0,6
51-100	14	1,9	0,5
101-250	8	1,1	0,4
250-	3	0,4	0,2
Vet ikke	16	2,2	0,6

Kilde: NLH

Det samme bildet gjentar seg når bedriftene svarer på avstand fra foretak til hovedbank. Hele 84,9 prosent av bedriftene hadde valgt hovedbankforbindelse som lå 10 km eller mindre fra foretaket. Resultatene indikerer at den geografiske utstrekningen av markedet for utlån til SMB er lokalt, og ikke regionalt eller nasjonalt.

Av 611 foretak eldre enn fire år, var det 52 som hadde byttet bank de siste to årene. Dersom det er slik at markedet har vært lokalt/regionalt, men nå er i ferd med å endre karakter og dermed bli nasjonalt, skulle dette gi seg utslag i at de foretak som har byttet bank nylig har skiftet til en bank utenfor lokalmiljøet. Tabellen nedenfor viser flyttemønsteret til de som har byttet bank. Omtrent 76 prosent (38 av 50) av bedriftene som byttet bank, skiftet til en bank i samme kommune.

Tabell 5: Lokalisering av tidligere og nåværende bank

Tidligere bank	Nåværende bank		
	Samme kommune	Samme fylke	Samme landsdel
Samme kommune	36	3	5
Samme fylke	2	2	
Samme landsdel	2		

Kilde: NLH

I markedsavgrensingsrapporten ble det stilt en serie med spørsmål om foretak kunne benytte en bank i en annen kommune, og i så fall en bank et visst antall kilometer unna, og eventuelt i en annen landsdel. Resultatet av disse spørsmålene er sammenstilt i tabell 6.

Tabell 6: Maksimal avstand fra foretak til bank

Lokalisering	Antall	Prosent	Standardfeil
I samme kommune	209	30,8	1,8
Mindre enn 25 km	76	11,2	1,2
Mindre enn 50 km	81	11,5	1,2
Mindre enn 100 km	44	6,5	1,0
Mindre enn 150 km	4	0,6	0,3
I samme landsdel	27	3,6	0,7
I annen landsdel	244	35,8	1,9

Kilde: NLH

Det kommer frem at en tredjedel av bedriftene anser at de kan bli betjent av en bank som er lokalisert i en annen landsdel. Dette er konsistent med tabell 7 nedenfor, som viser at 41 prosent ikke synes det er viktig å ha tilgang til et betjent bankkontor.

Tabell 7: Viktigheten av tilgang til betjent bankkontor

Betydning	Antall	Prosent	Standardfeil
Meget viktig	231	32,6	1,8
Viktig	190	26,3	1,7
Ikke viktig	293	40,8	1,9
Vet ikke	2	0,3	0,2

Kilde: NLH

De to siste tabellene viser hva som er viktig ut fra etterspørres perspektiv. Det synes ikke å være overenstemmelse mellom hva bedriftene oppfatter som viktig i forhold til lokalisering av hovedbankforbindelsen, og hvordan de faktisk tilpasser seg. Dette må holdes sammen med strukturen på tilbudssiden. Ingen andre banker enn DnB har filial i alle fylker. Blant de øvrige bankene er det bare Nordea som har et tilnærmet landsdekkende filialnett. Resten av bankene er regionale og tilbyr ikke noe fullgodt tjenestespekter utenfor sitt hjemmemarked. Selv om 36 prosent av bedriftene mener deres behov kunne vært dekket av en bank i en annen landsdel, så er de alternative tilbyderne hovedsakelig lokale/regionale. Deres tilbud vil være begrenset til bedrifter i samme region og tilbudet vil være tilpasset lokale markedsforhold.

Til slutt i markedsavgrensingsrapporten ble det testet om foretak ville bytte til en bank i en annen landsdel dersom det er en kostnadsforskjell mellom denne banken og nåværende bank. Resultatene viser at bare 3 til 4 prosent er helt sikre på at de vil bytte til en bank lokalisert i en annen landsdel dersom den tilbyr priser som er 10 prosent lavere enn eksisterende tilbyder.

8.4.4.3 Konklusjon geografisk utstrekning av markedet

Resultatene fra renteundersøkelsen og markedsavgrensingsrapporten underbygger og forsterker konklusjonen i Konkurransetilsynets varsel av 18. august 2003. Konkurransetilsynet holder derfor fast ved at markedet for utlån til SMB er lokalt/regionalt. Norges Banks markedsandelsstatistikk er utarbeidet på fylkesnivå. Det er derfor hensiktsmessig å basere den videre analysen på fylkesstatistikken fra Norges Bank.

8.4.5 Markedsandeler

Partene fremfører at DnB NORs markedsandel for utlån til SMB er lavere enn det som fremkommer av statistikken fra Norges Bank, fordi partene har større markedsandel i markedet for utlån til store bedrifter enn i SMB-markedet. Dette underbygges med analyser basert på tallmateriale fra D&B (tidligere Dun & Bradstreet) og Norges Banks konkurranseflatestatistikk.

I sitt brev av 17. september 2003 har partene derfor utarbeidet et anslag over egne markedsandeler, basert på tilgjengelig informasjon fra egne kundebaser samt tilgjengelig informasjon fra søkbare regnskapsdatakilder som D&B. Partene har hentet ut sum utlån til egne bedriftskunder. Samtidig har man ekskludert de av sine egne bedriftskunder som har en omsetning på mer enn 300 millioner kroner. Totalmarkedet er målt ved å gjennomgå D&Bs baser for alle regnskapspliktige bedrifter, skille ut de bedrifter som har en omsetning på mer enn 300 millioner kroner, for så å summere balansedata for gjeld til kredittinstitusjoner.

Partenes metode for beregning av markedsandeler gir ingen avvik fra Norges Banks statistikk på landsbasis, mens markedsandelen for Østlandet med partenes metode blir 43 prosent, mot 48 prosent beregnet med Norges Banks tall.

Norges Bank utarbeider statistikk over samlede utlån fra norske banker og norske filialer av utenlandske banker. Statistikken omfatter ikke utenlandske banker uten filial i Norge som har utlån til norske bedrifter. I notat av 5. november 2003 har partene analysert omfanget av DnB-kunders opptak av lån i utlandet. DnB har bedt Norges Bank koble sammen DnBs kunder med Norges Banks informasjon om foretakenes opplåning i utlandet. Norges Bank har registrert [...] ¹⁰ i utenlandske lån på foretak med kundeforhold i DnB per 31. desember 2001, tilsvarende [...] ¹¹ av det totale lånevolumet. Andelen til SMB var [...] ¹². Partene legger så til grunn at norske SMB låner forholdsvis like mye i utlandet som SMB-lånekundene i DnB.

Partenes notat viser at det er betydelige fylkesvise variasjoner i låneopptak i utlandet. I seks fylker, Vest-Agder, Sør-Trøndelag, Nord-Trøndelag, Nordland, Troms og Finmark, var det ifølge notatet ingen utlån fra utenlandske banker uten norsk filial til SMB. I syv fylker, Hedmark, Oppland, Buskerud, Telemark, Aust-Agder, Sogn og Fjordane og Møre og Romsdal, utgjør lån tatt opp i utenlandsk bank uten filial i Norge 10 prosent eller mindre av totale utlån. I seks fylker, Østfold, Akershus, Oslo, Vestfold, Rogaland og Hordaland utgjorde lån tatt opp i banker uten filial i Norge mer enn 10 prosent av totale utlån til SMB.

Det finnes et stort antall datterselskaper av utenlandske virksomheter i Norge. Mange av disse har omsetning under 300 millioner kroner i Norge, mens morselskapet kan være en stor bedrift. I et flernasjonalt konsern er det vanlig at finansfunksjonen er sentralisert. Det innebærer blant annet at finansieringen av datterselskaper gjøres ved hovedkontoret. Svenske banker har for eksempel fulgt svensk næringsliv internasjonalt. Utenlandske banker med filial i Norge kan selv velge om utlån bokføres i den norske filialen eller i morbanken. I det siste tilfellet vil lånet fremstå som utlån fra utenlandsk bank uten filial i Norge. Resultatene som beskrives i partenes notat av 5. november kan derfor være et resultat av utenlandske bankers finansiering av store utenlandske virksomheters datterselskaper i Norge. I så fall er disse tilbydere ikke en del av det relevante markedet for utlån til SMB i Norge.

I notatet er andelen av utlån fra utenlandske banker uten filial i Norge beregnet til [...] ¹³ for bedrifter med mellom 100 og 300 millioner i omsetning i henholdsvis Østfold og Akershus.

¹⁰ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

¹¹ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

¹² Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

¹³ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

Andelen kan ikke overstige 100 prosent, og det kan derfor synes som beregningene partene har foretatt er beheftet med feil.

Dersom partenes anførsler vedrørende sine markedsandeler for utlån til SMB er korrekte, skulle det gi seg utslag i avvik mellom statistikken fra Norges Bank og partenes faktiske markedsandeler. Konkurransetilsynet har derfor benyttet en alternativ metode for beregning av markedsandeler. Som en del av markedsavgrensingsrapporten som ble utarbeidet av NLH, er et representativt utvalg av SMB i de syv østlandsfylkene spurt hvilken bank de har som hovedbankforbindelse. I tabellen nedenfor presenteres differansen mellom markedsandelene som kommer frem i NLHs markedsavgrensingsrapport og markedsandelene beregnet på basis av Norges Banks tall for utlån til ikke finansielle foretak i de syv østlandsfylkene.

Tabell 8: Avvik i markedsandel mellom Norges Bank og markedsavgrensingsrapporten

Bank	Avvik i prosent
Den norske Bank	0,5
Gjensidige NOR	-3,7
DnB Nor	-2,9
Nordea Bank Norge	1,8
Fokus Bank ASA	1,4
Sparebanken Hedmark	-1,1
Sparebanken Øst	-1,0
Handelsbanken	1,0

Kilde: Konkurransetilsynet på basis av tall fra Norges Bank og NLH

Partenes anførsler om at deres markedsandeler er større for store bedrifter enn SMB kan muligens være riktig for DnB, selv om markedsandelen basert på statistikken fra Norges Bank bare er et halvt prosentpoeng høyere enn markedsandelen som ble beregnet i markedsavgrensingsrapporten (27,1 prosent mot 26,6 prosent). For Gjensidige NOR er forholdet omvendt. Markedsandelen beregnet på grunnlag av markedsavgrensingsrapporten er 3,7 prosentpoeng høyere enn markedsandelen i statistikken fra Norges Bank (19,4 prosent mot 23,1 prosent). Ifølge markedsavgrensingsrapporten er DnB NOR hovedbankforbindelse for 49,7 prosent av SMB i de syv østlandsfylkene, mens statistikken fra Norges Bank for utlån til ikke- finansielle foretak i de samme fylkene gir en andel på 46,8 prosent.

På basis av dialog med markedsaktører og den gjennomførte spørreundersøkelsen konkluderer Konkurransetilsynet med bakgrunn i dette i at det ikke er grunnlag for å hevde at andelene av utlån til SMB beregnet på basis av utlånsstatistikken fra Norges Bank er feil. I det følgende legger tilsynet Norges Banks statistikk for bankenes utlån til ikke-finansielle foretak til grunn i beregningen av markedsandeler.

Tabell 9: Andel av utlån til ikke-finansielle foretak i Norge

Bank	Andel av utlån
Den norske Bank	24,5 %

Gjensidige NOR	11,5 %
Nordlandsbanken	1,4 %
DnB NOR	37,4 %
Nordea Bank Norge	19,4 %
Fokus Bank ASA	4,9 %

Kilde: Norges Bank

Tabell 10: Fylkenes andel av utlån til ikke-finansielle foretak og partenes markedsandeler

Fylke	Fylkets andel av utlån til ikke-finansielle foretak		Markedsandeler		
		Akkumulert	DnB NOR	DnB	GNO
Vestfold	3,1 %	3,1 %	60,6 %	26,3 %	34,3 %
Nordland	6,0 %	9,1 %	53,4 %	45,1 %	8,4 %
Oppland	2,1 %	11,1 %	51,5 %	18,9 %	32,6 %
Finnmark	1,0 %	12,2 %	50,9 %	33,1 %	17,8 %
Akershus	7,9 %	20,1 %	49,7 %	26,8 %	22,9 %
Oslo	23,2 %	43,2 %	49,1 %	33,0 %	16,0 %
Østfold	3,3 %	46,6 %	43,1 %	24,5 %	18,6 %
Telemark	1,6 %	48,2 %	42,6 %	23,2 %	19,4 %
Buskerud	3,4 %	51,7 %	41,4 %	19,3 %	22,0 %
Hordaland	11,0 %	62,6 %	40,8 %	35,6 %	5,2 %
Troms	3,6 %	66,2 %	38,2 %	31,6 %	6,6 %
Hedmark	2,2 %	68,4 %	36,1 %	29,5 %	6,6 %
Sør-Trøndelag	5,7 %	74,1 %	30,5 %	22,3 %	8,2 %
Rogaland	9,1 %	83,2 %	24,8 %	24,5 %	0,3 %
Aust-Agder	1,4 %	84,6 %	20,7 %	18,4 %	2,3 %
Møre og Romsdal	8,9 %	93,5 %	20,3 %	17,1 %	3,3 %
Vest-Agder	2,4 %	95,8 %	19,9 %	19,5 %	0,3 %
Sogn og Fjordane	2,5 %	98,4 %	12,8 %	11,6 %	1,2 %
Nord-Trøndelag	1,6 %	100,0 %	12,6 %	7,9 %	4,7 %

Kilde: Norges Bank

Oppstillingen viser at DnB NOR vil oppnå en andel på over 40 prosent i 10 fylker som til sammen står for 63 prosent av samlede utlån til ikke-finansielle foretak. Virkningen av konsentrasjonen forsterkes av samarbeidsavtalene DnB NOR har reforhandlet, særlig i Hedmark, Aust-Agder og Sogn og Fjordane. Den tidligere samarbeidsbanken Sparebanken Sør har en andel på 40,5 prosent av utlånene til ikke-finansielle foretak i Aust-Agder og 14,2 prosent i Vest-Agder. I Hedmark har samarbeidsbanken Sparebanken Hedmark en andel av utlån til ikke-finansielle foretak på 45 prosent, mens Sparebanken Sogn og Fjordane i sitt fylke har en andel på 28 prosent.

8.4.6 Etableringshindringer

Ifølge partene er etableringshindringene i den norske banksektoren svært lave, noe den historisk høye etableringstakten i det norske finansmarkedet har vist. Partene legger vekt på at krav til startkapital, og tilgangspriser til bankenes fellessystemer i betalingsformidlingen, ikke utgjør relevante hindre for etablering av finansinstitusjoner. Det vises videre til Kredittilsynets tilråding til Finansdepartementet side 40, om at lovbestemte krav til startkapital ikke er til hinder for etablering av seriøse aktører, samtidig som dagens fellessystem for

betalingsformidling er tilgjengelig for nyetablerte banker på kjente kriterier til en rimelig pris. Partene legger vekt på at så lenge en EØS-institusjon tilfredsstiller kravene i sitt hjemland, har den fri etableringsadgang i det norske markedet. Partene fremhever videre at Norge allerede ligger på Eurotoppen når det gjelder utenlandsk eierskap i finansnæringen, og at de foreslåtte lempingene av eierskapsreglene antakeligvis vil styrke dette ytterligere. Dette viser ifølge partene at etableringshindringene i det norske markedet er svært lave.

Partene bestrider at filialnettene har en begrensende virkning for konkurransen i utlånsmarkedene. Partene viser i denne sammenheng til at regional representasjon ikke er noen forutsetning for å betjene SMB-kundene, fordi både salg og kredittvurdering kan foretas sentralt. Ifølge partene tilsier dette at etableringen av et finmasket, landsdekkende filialnett ikke er noen nødvendig forutsetning for å konkurrere i dette markedet. Partene hevder at betjening av SMB skjer i et begrenset antall bedrifts- og næringslivssentra, og at et tradisjonelt filialnett i liten grad er et konkurransefortrinn i markedet for utlån til SMB. I den utstrekning regional representasjon likevel inngår i tilbydernes markedsstrategi, har et tradisjonelt filialnett ifølge partene begrenset nytte, fordi betjening av bedriftskunder forutsetter en annen kompetanse hos personalet enn betjeningen av personkunder. Det hevdes videre at kostnadene ved å etablere et effektivt distribusjonsnett er lave. Det innrømmes at det riktignok stilles visse krav til markedsføring for å gjennomføre en vellykket nyetablering, men disse antas å være beskjedne.

Eventuelle formelle krav til etablering av en virksomhet utgjør etter Konkurransetilsynets oppfatning bare en del av etableringshindringene i et marked. Det spiller mindre rolle om de formelle kravene til etablering av finansieringsvirksomhet er slik utformet at de ikke er til hinder for seriøse aktører, dersom de øvrige etableringshindringene er betydelige.

Konkurransetilsynets oppfatning er at lokal kunnskap og tilstedeværelse har stor betydning for konkurransekraften. De etablerte bankenes filialnett representerer derfor betydelige etableringshindringer i markedet for utlån til SMB. En ny aktør vil måtte bruke mye tid og ressurser på å sikre egnede lokaler, rekruttere medarbeidere og kapre kunder fra konkurrentene. I oppbyggingsfasen vil nye aktører være sårbare for de etablerte aktørenes atferd. Tilbakemeldinger fra aktører i bransjen indikerer at det kan ta forholdsvis lang tid før kostnadsdekning og eventuelt overskudd fra en ny filial kan forventes. Dette innebærer at det i praksis er forholdsvis dyrt og vanskelig for nye aktører å etablere seg som noe vesentlig alternativ til de etablerte banknettverkene.

Norge ligger ifølge partene på eurotoppen når det gjelder utenlandsk eierskap i finansnæringen. SEB, Handelsbanken, Danske Bank, Föreningssparbanken, Nordea og BNP Paribas er alle eksempler på utenlandske banker som helt eller delvis har etablert seg i Norge ved oppkjøp. Det finnes ingen eksempler på at en utenlandsk bank har bygget opp virksomhet i Norge utelukkende gjennom egen etablering og organisk vekst. Det kan her påpekes at Nordea og Danske Bank betalte henholdsvis 50 og 75 prosent over bokførte verdier for Kreditkassen og Fokus Bank. Dersom partenes utsagn er korrekt, det vil si at etableringshindrene er lave og markedsføringskostnadene for å gjennomføre en vellykket nyetablering er beskjedne, så hadde det vært lite meningsfylt å betale mer enn bokført verdi for disse bankene.

Det partene omtaler som et begrenset antall bedrifts- og næringslivssentra er et landsdekkende nettverk av 65 bedriftskundekontorer i alle landets 19 fylker. Sammen med det tradisjonelle filialnettet og øvrige kanaler representerer dette etter Konkurransetilsynets oppfatning et betydelig distribusjonsnett rettet mot SMB.

Bankenes filialnett er hovedsakelig innrettet på å betjene personkunder og SMB. Produktmarkedene som berører disse kundesegmentene er tett knyttet sammen ved at alle produktene distribueres gjennom det samme filialnettet. Dette nettet representerer en betydelig fast kostnad som gir sterke insentiver for bankene til å selge så mange ulike produkter som mulig

gjennom distribusjonsnett. Den marginale kostnaden ved å tilby et nytt produkt gjennom det eksisterende filialnettet er lav. At aktørene i økende grad tilbyr et bredt spekter av finansielle produkter er en utvikling som underbygger dette.

8.4.7 Kundemobilitet

Med kundemobilitet menes i hvilken grad etterspørerne i et marked vil gå over til en annen tilbyder dersom nåværende tilbyders priser øker, eller kvalitet reduseres, relativt til andre tilbydere. Dersom innlåsningsforholdet i eksisterende kundeforhold er stort, er ofte kundemobiliteten lav. Innlåsing kan blant annet komme av at det er vanskelig å sette seg inn i de faktiske prisforskjellene og av at det er knyttet direkte kostnader til å gå over til en annen tilbyder. Når kunder er låst inne i et kundeforhold ligger det til rette for at tilbyderen kan utøve markedsmakt overfor disse.

Markedet for utlån til SMB er ifølge partene i liten grad preget av innlåsvirkninger. Partene viser til Konkurransetilsynets varsel av 18. august 2003, hvor det ble uttalt at kassekreditten er det viktigste utlånsproduktet som etterspørres av SMB-bedrifter. Partene peker på at kassekreditten er ment som en kortsiktig kredittform, som bedriften kan trekke opp ved likviditetsbehov og tilbakebetale når likviditeten ligger til rette for det. Ved siden av å gjelde direkte for leasing og factoring, er Konkurransetilsynets uttalelser på side 17 i varselet om vedtak ifølge partene også dekkende for denne kredittformen:

”Kort løpetid innebærer at kunden ofte kommer i en kjøpsituasjon og ofte har anledning til å bytte långiver slik at innlåsing er lav.”

For de viktigste av kredittformene, det vil si leasing, factoring og kassekreditt, er derfor innlåsing ifølge partene ubetydelig.

På grunn av manglende datatilgang har partene ikke kunnet gjennomføre undersøkelser for å kartlegge årlig avgang og nysalg av kassekreditter innenfor SMB-segmentet (churn-analyser). Imidlertid viser målinger av churn knyttet til skattetrekkskonti ifølge partene at kundemobiliteten er stor for utlån til SMB. Partene viser til at kun [...]¹⁴ av dagens skattetrekkskunder hos DnB har hatt sin skattetrekkskonto i banken siden 1996. Dette underbygger ifølge partene at kundemobiliteten innenfor bedriftsmarkedet er god. Partene mener at en kunde ved bruk av kassekreditt, factoring og leasing regelmessig kommer i en kjøpsituasjon (se over), og at man derfor kan legge til grunn at en høy grad av kundemobilitet også gjelder for disse produktene.

Partene viser til at Kredittilsynet i sin tilråding fremhever at et fusjonert DnB NOR vil ha større kompetanse og kapasitet til å betjene SMB-kundene enn det partene hver for seg har i dag. Dette er ifølge partene korrekt. Ifølge partene vil dette ha klare samfunnsmessige fordeler i form av kvalitativt bedre utlånspraksis. Det hevdes at dette i sin tur kan styrke konkurransen ved at etterspørerne vil forvente et høynet kvalitetsnivå i betjeningen også hos andre tilbydere i dette markedet, samtidig som tap på utlån ifølge partene vil bli redusert.

Kredittilsynet skriver i sin tilråding til Finansdepartementet:

”Bedriftskundene utfører i større grad enn tidligere bankoppdrag fra PC og/eller telefon uten å være fysisk avhengig av tilstedeværelse av en bankfilial. Økt informasjonstilgang gjennom bl.a. Internett, har gitt kundene mer oversikt over tilbudet av banktjenester i markedet. Informasjon om innskudds- og utlånsprodukter og vilkår for disse har blitt tilgjengelig for alle med tilgang til slike informasjonskanaler. Dette gjør det mulig for kunden å søke til den aktøren med det beste tilbudet i større grad enn før, hvor man var avhengig av geografisk

¹⁴ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

tilstedeværelse. Videre kan en sammenslåing av de to bankene gi konkurrerende banker muligheter for å intensivere virksomheten gjennom økt markedsføring mot nye kunder. Det kan også gi rom for nyetableringer, enten i form av filialer eller nye banker, som vil øke konkurransen. Det har, som nevnt tidligere, vært nyetableringer i det norske bankmarkedet de senere år.”

Det at en kassekreditt er ment å finansiere kortsiktig likviditetsbehov betyr, etter Konkurransetilsynets oppfatning, ikke at låntakeren ofte kommer i en kjøpsituasjon. For næringsdrivende er det normalt at likviditetsposisjonen varierer, blant annet som følge av sesongmessige variasjoner i salg eller at produksjonen er ordrebasert. Det er ikke slik at en næringsdrivende vurderer kundeforholdet til sin bankforbindelse hver gang kassekreditten trekkes opp. Selv om likviditetsbehovet kassekreditten skal finansiere er kortsiktig, er dette behovet regelmessig tilbakevendende. Behovet for en kassekreditt er derfor langsiktig.

I samarbeid med de øvrige nordiske konkurransemyndighetene har Konkurransetilsynet forsøkt å utvikle indikatorer som kan si noe om konkurranseintensiteten i ulike markeder. En nordisk arbeidsgruppe ble blant annet enige om å angi mobiliteten i en næringsgruppe ved å beregne tall for endringer i markedsandel i løpet av ett år. Slike mobilitetsindekser anvendes for å si noe om hvordan sammensetningen av aktører i en næring endres over tid. For hver bedrift måles endringen i markedsandel fra ett år til et annet. Tallverdien av differansene summeres over alle bedrifter i næringen og deles på to. Mobilitetsindeksen vil ha en verdi mellom null og hundre. Verdien null avspeiler et fullstendig statisk marked uten bevegelse i antall aktører eller deres markedsandeler. Mobilitetsindeksen vil få verdien hundre dersom alle aktører skiftes ut fra ett år til det neste.

Tabell 11: Mobilitetsindeks beregnet for netto utlån

År	Mobilitetsindeks
2000	1,0
2001	2,6
2002	1,6

Kilde: Konkurransetilsynet, basert på tall fra FNH

Mobilitetsindeksens stabilt lave verdier gir et bilde av et statisk marked med liten bevegelse i antall aktører eller deres markedsandeler. Dette underbygges av resultatene fra markedsavgrensingsrapporten som viser at 85 prosent av bedriftene har hatt samme hovedbankforbindelse i tre år eller mer. To tredjedeler av bedriftene har hatt samme bank i seks år eller mer.

Tabell 12: Varighet av kundeforholdet i banken

Antall år	Antall		
	kundeforhold	Prosent	Standardfeil
0-2	78	10,7	1,2
3-5	139	19,5	1,5
6-10	158	22,3	1,6
11-	311	43,2	1,9
Vet ikke	31	4,4	0,8

Kilde: NLH

Det kommer frem av neste tabell at 91,8 prosent av bedriftene ikke har byttet bank de siste to årene.

Tabell 13: Bytte av bank i de to siste årene for foretak eldre enn fire år

Handling	Antall	Prosent	Standardfeil
Har ikke prøvd å bytte bank	491	80,6	1,6
Har prøvd å bytte bank	67	11,0	1,3
Har byttet bank	52	8,2	1,1
Vet ikke	1	0,2	0,2

Kilde: NLH

Resultatene fra markedsavgrensingsrapporten underbygger og forsterker konklusjonen i Konkurransetilsynets varsel av 18. august 2003 om at kundemobiliteten i markedet for utlån til SMB er lav.

8.4.8 Kunders forhandlingsmakt

Det er partenes erfaring at en økende andel av bedriftskundene innenfor SMB-segmentet benytter tilbud i forbindelse med kjøp av finansielle tjenester. Dette gjelder ifølge partene særlig for de større bedriftene innenfor dette segmentet (slik det er definert av Konkurransetilsynet). Ved siden av å bidra til stor grad av transparens og høy kundemobilitet, viser dette ifølge partene at forhandlingsmakten til slike bedrifter ikke er like dårlig som Konkurransetilsynet antyder. Dette forholdet understøtter dermed ifølge partene at konkurransen er god innenfor SMB-segmentet.

Partene legger vekt på at behandlingen av SMB i DnB NOR skal standardiseres og sentraliseres. I dette må det ligge at det i DnB NOR vil være mindre rom for å ta hensyn til lokale forhold. Standardisering av kundebehandlingen har blant annet som konsekvens at kundens forhandlingsmakt reduseres. Den enkelte SMB vil dermed få mindre mulighet til å påvirke vilkår og betingelser fra banken.

8.4.9 Konkurransemessig virkning

Som tidligere nevnt er kunnskap om lokale forhold en sentral konkurranseparameter i markedet for utlån til SMB. Lokale banker har mer informasjon om relevant risiko for bedømming av kreditt til en SMB i forhold til banker uten lokal kunnskap.

Fordi markedet for utlån til SMB er lokalt/regionalt, vil en aktør kunne utøve lokal/regional markedsrett selv om aktøren på landsbasis ikke har noen dominerende markedsposisjon. Dette underbygges av resultatene fra renteundersøkelsen. Tabellen nedenfor viser sammenhengen mellom rente og markedsandel, basert på de innrapporterte tallene for gjennomsnittlige utlånsrenter fra DnB, Gjensidige NOR, Nordea og Fokus Bank for enkeltfilialer i hvert fylke.

Tabell 14: Forholdet mellom markedsandel og pris på utlån

Fylke	Markedsleder	Høyest rente
-------	--------------	--------------

Oslo	DnB [...] ¹⁵	DnB
Østfold	Nordea [...]	Gjensidige NOR
Akershus	DnB [...]	DnB
Hedmark	DnB [...]	DnB
Oppland	Gjensidige NOR[...]	Gjensidige NOR
Buskerud	Gjensidige NOR [...]	Nordea
Vestfold	Gjensidige NOR [...]	Gjensidige NOR
Telemark	DnB [...]	Gjensidige NOR
Aust-Agder	-	-
Vest-Agder	Nordea [...]	DnB
Rogaland	DnB [...]	DnB
Hordaland	DnB [...]	DnB
Sogn og Fjordane	-	-
Møre og Romsdal	Nordea [...]	DnB
Sør-Trøndelag	DnB [...]	Fokus
Nord-Trøndelag	Fokus [...]	DnB
Nordland	DnB [...]	DnB
Troms	DnB [...]	DnB
Finnmark	DnB [...]	DnB

Kilde: Konkurransetilsynet

Det synes å være en positiv sammenheng mellom rente og markedsandel. Selv om Gjensidige NOR på landsbasis bare har [...]¹⁶ andel av utlånene til ikke-finansielle foretak, er banken prisleder i fire av de åtte fylkene hvor banken har sitt kjerneområde. Nordea har nesten dobbelt så høy andel av utlånene på landsbasis, men markedsposisjonen er mer jevnt fordelt mellom fylkene. Nordea er prisleder i [...]¹⁷.

I ti av de 17 fylkene med mer enn en observasjon var banken som opererte med høyest rente identisk med banken som hadde høyest markedsandel. Felles for fylkene hvor markedsleder ikke hadde høyest rente var at markedslederens andel av utlånene var relativt lav. I Østfold hadde Gjensidige NOR høyest rente, mens Nordea var markedsleder med en andel av utlånene på [...]¹⁸. Videre var det små forskjeller i markedsandelen mellom de tre største i Østfold: Gjensidige NOR hadde [...]¹⁹, mens DnB hadde [...]²⁰. Det samme gjelder Buskerud hvor markedsleder Gjensidige NOR hadde [...]²¹ andel av utlånene, mens Nordea og DnB begge hadde [...]²². I Telemark var det liten forskjell mellom Gjensidige NOR [...]²³ og DnB [...]²⁴. Bildet gjentar seg i Vest Agder hvor Nordeas andel på [...]²⁵ bare er marginalt høyere enn DnBs på [...]²⁶. Trøndelagsfylkene er tradisjonelt hjemmemarkedet til Fokus Bank. I Sør Trøndelag, eneste fylke hvor Fokus Bank er

¹⁵ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

¹⁶ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

¹⁷ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

¹⁸ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

¹⁹ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

²⁰ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

²¹ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

²² Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

²³ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

²⁴ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

²⁵ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

²⁶ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

dyreste tilbyder, har banken en andel på [...] ²⁷, mot [...] ²⁸ på landsbasis. I Nord Trøndelag hadde Fokus Bank [...] ²⁹ høyere rente enn gjennomsnittet av låneporteføljen. Observasjonen for Fokus-filialen i Nord Trøndelag var nummer [...] ³⁰ rangert etter laveste rente for bankens filialer.

Resultatene viser med ett unntak (Møre og Romsdal) at når markedslederen har over [...] ³¹ prosent av utlånene i fylket, så er markedslederen prisleder.

Et sammenslått DnB NOR får en høy andel av utlånene til SMB i Østfold, Akershus, Oslo, Oppland, Buskerud, Vestfold, Telemark, Hordaland, Nordland og Finnmark. Den negative konkurransemessige virkningen forsterkes av at DnB NOR har samarbeidsavtaler om distribusjon av produkter og utvikling av IT-løsninger med markedslederne i Hedmark, Aust Agder og Sogn og Fjordane.

Konkurransetilsynets vurdering er at markedet er preget av relativt høye etableringshindringer og lav kundemobilitet.

Konkurransetilsynet er tilbøyelig til å være enig med partene i at fusjonen vil kunne føre til reduserte utlånstap. Redusert konkurranse i markedet for utlån til SMB kan ha en slik effekt. Dersom kredittprosessen slik partene hevder standardiseres på nasjonal basis uten å ta hensyn til lokale forhold, vil det kunne medføre at lønnsomme bedrifter med kredittverdighet ikke får finansiering. Dette kan innebære en rasjonering av kreditt som har negative samfunnsøkonomiske konsekvenser.

Konkurransetilsynet fastholder derfor konklusjonen om at fusjonen medfører en vesentlig begrensning av konkurransen i markedene for utlån til SMB i store deler av landet. Konkurransbegrensningen vil trolig lede til et generelt høyere rentenivå på utlån til SMB i de deler av landet hvor partene oppnår eller styrker sin markedsrett, sett i forhold til det som ville vært tilfelle i en situasjon med virksom konkurranse. Bare en marginal økning i utlånsrentene utgjør betydelige økte kostnader for SMB. Disse økte kostnadene innebærer et samfunnsøkonomisk tap, fordi investeringstakten blant SMB reduseres, produktutviklingen hemmes og prisene SMB må ta av sine kunder vil være høyere enn de ellers ville vært.

8.5 Utlån til personkunder

8.5.1 Vurderinger og konklusjoner i Konkurransetilsynets varsel om inngrep

I varselet om inngrep av 18. august 2003 la Konkurransetilsynet til grunn at markedet for utlån til personkunder er lokalt eller regionalt. Bakgrunnen for dette var blant annet at det kunne påvises til dels betydelige prisforskjeller mellom de ulike fylkene og regionene på utlån formidlet gjennom filial, og at 80 til 85 prosent av alle boliglån fremdeles formidles gjennom filialene.

Tall fra Norges Bank på fylkesvise utlån til personkunder per 31. desember 2002 viser at DnB og Gjensidige NOR i flere fylker på Østlandet har en andel på godt over 50 prosent av utlånene. I hele østlandsregionen samlet (Oslo, Akershus, Hedmark, Oppland, Vestfold, Buskerud og Østfold), vil DnB NOR få en andel på 50,2 prosent.

I varselet fremhevet Konkurransetilsynet at utlån synes å være et nøkkelprodukt for bankene i konkurransen om personkundene. Valget av långiver har også i stor grad betydning for hvor disse kundene etterspør andre finansielle tjenester. Bankene stiller ofte som betingelse for å gi lån at

²⁷ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

²⁸ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

²⁹ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

³⁰ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

³¹ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

låntaker har lønnskonto i banken, og dermed etterspørres også spareprodukter, betalingskort og betalingsformidling av den samme finansinstitusjonen. Det er derfor viktig at konkurransen om utlån til personkunder fungerer tilfredsstillende.

Tilsynet skrev videre at en andel på over 50 prosent av utlånene i østlandsregionen etter Konkurransetilsynets oppfatning innebærer at DnB NOR får markedsmakt. Det ble vist til tall fra Gjensidige NOR som viser at denne banken allerede i dag kan operere med betydelig høyere rentenivå på løpende utlån til personkunder med pant i fast eiendom i østlandsregionen enn i resten av landet.³²

DnB og Gjensidige NOR er før sammenslåingen de to desidert største konkurrentene når det gjelder utlån til personkunder, også på landsbasis. Et sammenslått DnB NOR vil være nærmere fire ganger så stor som sin største konkurrent, Nordea. Samlet får de tre største aktørene i østlandsregionen en andel på 73 prosent, og HHI³³ øker som følge av fusjonen fra 1600 til 2900. Dette innebærer at markedet går fra å være moderat konsentrert til å bli svært konsentrert.

Et sammenslått DnB NOR vil ha et kundeforhold til et betydelig antall personkunder. Partenes egne beregninger viser at 60 til 70 prosent av landets personkunder vil ha et aktivt kundeforhold til DnB NOR, og de hevder at det nye konsernet gjennom kryssalg kan øke sine inntekter betydelig selv uten å få en eneste ny kunde.

På grunn av totalkundeavtaler og relativt høye kostnader ved å bytte långiver, er eksisterende kunder til en viss grad låst inne i kundeforholdet til det sammenslåtte konsernet. Dette forsterker markedsmakten.

Konkurransetilsynet la med bakgrunn i dette til grunn at konkurransen om å tilby utlån til personkunder vil bli vesentlig begrenset som følge av fusjonen mellom DnB og Gjensidige NOR. Tilsynet skrev i varselet at konkurransebegrensningen trolig vil lede til en relativ økning i bankenes rentemarginer, og at dette i så fall vil innebære betydelige kostnader for lånekundene.

8.5.2 Partenes anførsler

Partene hevder at fusjonen ikke leder til en vesentlig begrensning av konkurransen innenfor utlånstjenester som etterspørres av personkunder. Bakgrunnen for dette er at markedet etter partenes oppfatning er nasjonalt i utstrekning, blant annet fordi personkundene i økende grad etterspør låneprodukter over avstand gjennom telefon- og internettbanker og at lokale tilbydere dermed disiplineres i sin markedsatferd.

Videre leder ikke fusjonen ifølge partene til en vesentlig konkurransebegrensning innenfor dette markedet fordi markedet er transparent, prissammenligninger offentliggjøres jevnlig, konkurransen er svært sterk i dagens marked, den fusjonerte enheten får en markedsandel på mindre enn 40 prosent og fordi tilbydersituasjonen forblir god etter fusjonen. Det siste hevdes fordi over 140 andre spare- og forretningsbanker samt finansieringsselskaper er aktive i markedet.

Til slutt anføres at etableringsadgangen er god. Utenlandske finansinstitusjoner kan ifølge partene lett etablere seg i Norge, og det har de senere årene vært mange nyetableringer av norske enheter. Selv om det eksisterende filialnett fortsatt benyttes av mange personkunder, kan salg og kredittprøving ifølge partene foretas over avstand. Den sterke veksten i publikums bruk av telefon- og internettbaserte banker viser ifølge partene at tilbydere kan etablere seg uten å måtte opprette et finmasket filialnett, eller uten filialer overhodet. Medias fokus på utlånsmarkedet,

³² Dette gjelder utlån større enn 60 prosent av pantets verdi. Se bilag 8 i brev til Konkurransetilsynet fra Gjensidige NOR av 8. august 2003. Brevet med vedlegg er i sin helhet unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr 2.

³³ Se tidligere fotnote om HHI-indeksen.

lovreguleringer av markedsføring samt muligheten for prissammenlikning over Internett har ifølge partene gjort markedet svært gjennomiktig, med den konsekvens at kundenes bevissthet om markedet er høy og kundemobiliteten god.

8.5.3 *Det relevante produktmarkedet*

Utlån til personkunder er i hovedsak lån med pant i bolig. Det finnes videre to hovedtyper av slike utlån, henholdsvis fastrentelån og lån med flytende rente.

Konkurransetilsynet legger til grunn at personkunder vurderer fastrentelån og lån med flytende rente opp mot hverandre. Ved lånoptak tar lånekundene stilling til hvilken rentebinding de ønsker, og det ser ut til at etterspørernes behov for forutsigbarhet som oppnås ved å binde renten avveies mot renteforventningene. Fastrentelån og lån med flytende rente anses derfor i stor grad å være substituerbare. Tilsynet legger til grunn at disse utlånstypene tilhører samme produktmarked.

Som nevnt ovenfor skiller Konkurransetilsynet i denne saken heller ikke mellom pantsikrede lån og lån uten pantsikkerhet, selv om disse typene lån i liten grad er substituerbare. Denne forenklingen har ikke betydning for utfallet av vurderingen.

8.5.4 *Geografisk utstrekning av markedet*

Konkurransetilsynet har avgrenset markedet for utlån til personkunder til å være lokalt eller regionalt. Partene påpeker at Konkurransetilsynet ikke vurderer om det foreligger substitusjonskjeder. Slike kjeder kan etter partenes oppfatning ”gi grunnlag for å konkludere med at den samlede effekten av kjeder av lokale/regionale markeder, som delvis overlapper og dekker hele landet, er at markedet blir nasjonalt”. Partene hevder videre at Konkurransetilsynet overdriver betydningen av de prisforskjeller som fremkommer i oversiktene tilsynet har innhentet fra partene, da forskjellene etter partenes oppfatning er helt ubetydelige, samtidig som de ifølge partene gjengis på en utilfredsstillende måte. Med bakgrunn i dette mener partene at tilsynets geografiske avgrensning av markedet er feil. Partene påpeker videre at avgrensingen ikke er i samsvar med Konkurransetilsynets ”prinsipielle uttalelser fra 1998”.³⁴

Når det gjelder substitusjonskjeder er Konkurransetilsynet av den oppfatning at selv om en slik substitusjonskjede medfører at aktører som ikke har tilgrensende salgsområder, likevel påvirker hverandres atferd nasjonalt, vil ikke dette være tilstrekkelig til å avgrense det relevante markedet til å være nasjonalt. Det relevante markedet skal avgrenses som det minste markedet der det er mulig å utøve vesentlig markedsrett. En slik substitusjonskjede vil ikke hindre at det utøves markedsrett innenfor et mindre avgrenset område og kan derfor ikke begrunne en nasjonal avgrensning av det relevante markedet.

Når det gjelder Konkurransetilsynets avgrensning av det relevante markedet i 1998, ble den gjort med bakgrunn i følgende argumentasjon:

”Tilsynets begrunnelse for å avgrense det relevante geografiske marked for pantsikrede personutlån til Norge, er todelt. For det første synes den teknologiske utvikling å innebære at fremtidens utlånsmarked blir mer nasjonalt enn lokalt. For det andre synes det, gitt at tilbyderne ikke i for stor grad kan prisdiskriminere, å være tilstrekkelig at kun noen få etterspørere foretar ”utlånshopping” over hele landet for å normere konkurransen, det vil si å hindre lokale tilbydere å misbruke eventuell markedsrett. Den andelen av etterspørerne som anser pantsikrede personutlån som lokale markeder, vil således bli ”beskyttet” mot misbruk av markedsrett av en (liten) gruppe som tar den teknologiske utvikling i bruk.”

³⁴ Se ”Avgrensning av relevante markeder i finansnæringen”, Skrifter fra Konkurransetilsynet 03/1998.

Forhold som fremdeles taler for at markedet er nasjonalt, er at mange låneprodukter til personkunder i stor grad er standardisert og at personkunder kan etterspørre utlån over Internett fra tilbydere som ikke nødvendigvis er lokalisert i nærmiljøet. Det viser seg imidlertid at det kan være vanskelig for personer som ikke bor i eller i nærheten av de større byene i landet, å få lån i en bank som ikke har lokal tilknytning. For eksempel krever den filialløse Skandiabanken høyere sikkerhet for å gi lån i områder av landet hvor det er liten omsetning av eiendommer. Partene skriver dessuten i sitt notat til Konkurransetilsynet av 9. juli 2003 at 15 til 20 prosent av nye utlån i personkundemarkedet i 2002 ble formidlet gjennom nettbank eller telefonbank.³⁵ Dette betyr at hele 80 til 85 prosent av utlånene fremdeles formidles gjennom filialene. Det kan derfor se ut som den teknologiske utviklingen i mindre grad enn man så for seg for fem år siden, har gjort markedet for utlån til personkunder nasjonalt.

Forhold som taler for at markedet på lik linje med utlån til SMB er lokalt/regionalt, er at majoriteten av låntakere ser ut til å etterspørre personlig rådgivning ved opptak og nedbetaling av lånet. Videre kreves som regel at långiver har kjennskap til det lokale boligmarkedet.

Det er dessuten verdt å merke seg forbeholdet ”gitt at tilbyderne ikke i for stor grad kan prisdiskriminere,” som ble tatt i Konkurransetilsynets avgrensning av det relevante markedet i 1998. For at man skal kunne konkludere at markedet er mindre enn nasjonalt, må det argumenteres for at långivere lokalisert i én del av landet, lønnsomt kan operere med høyere priser og/eller dårligere tjenestetilbud enn i en annen del av landet. Hvis det er betydelige variasjoner i rentenivået mellom banker lokalisert på ulike steder i landet, kan det indikere at markedet er lokalt/regionalt.

Før Konkurransetilsynet sendte ut sitt varsel om inngrep, ble det hentet inn tallmateriale fra partene som viser gjennomsnittlig rentenivå på løpende utlån til personkunder. Tallene er nå oppdatert av partene, i tillegg til at tilsynet også har forespurt Nordea Bank Norge og Fokus Bank om tilsvarende tall.³⁶ Bankene har selv valgt én filial i hvert fylke hvor de har virksomhet og beregnet rentenivået på løpende utlån med pant i fast eiendom formidlet gjennom denne filialen de siste tre årene. Rentesatsene som alle bankene har oppgitt, er gjennomsnittlig faktisk rente som kundene betaler. Dette avviker fra listepriene. Alle prisene er gjeldende per 30. september 2003.

Tallene viser at det er til dels betydelige prisforskjeller fra fylke til fylke, selv om forskjellene i partenes oppdaterte tall er mindre enn i tallmaterialet som først ble presentert. Ser man på gjennomsnittlig rentesats samlet i den enkelte bank på alle risikoklasser, ser vi at den faktiske prisen varierer med mellom 10 prosent og 20 prosent i de utvalgte filialene i den enkelte bank. Tallene viser altså at en og samme bank er i stand til å holde et betydelig høyere prisnivå i enkelte filialer enn i andre.

Når det gjelder de tidligere innhentede tallene fra partene, som Konkurransetilsynet baserer analysen på i varselet om inngrep, viser partene i sitt brev av 17. september 2003 to regneeksempler. For et fiktivt lån på 82,7 prosent av pantets verdi i to utvalgte fylker, når man ser på hele lånet samlet, vises det i disse eksemplene at prisforskjellene mellom to filialer blir på kun 1,5 prosent. Konkurransetilsynet er enig i at det er mest riktig, når man skal se om det er prisforskjeller på utlån til personkunder i de ulike delene av landet, å vurdere prisforskjellene på hele lånet under ett. Selv om det for den delen av lånet som ligger mellom 60 prosent og 80 prosent av pantets verdi, eller den delen som er over 80 prosent av pantets verdi, er betydelige

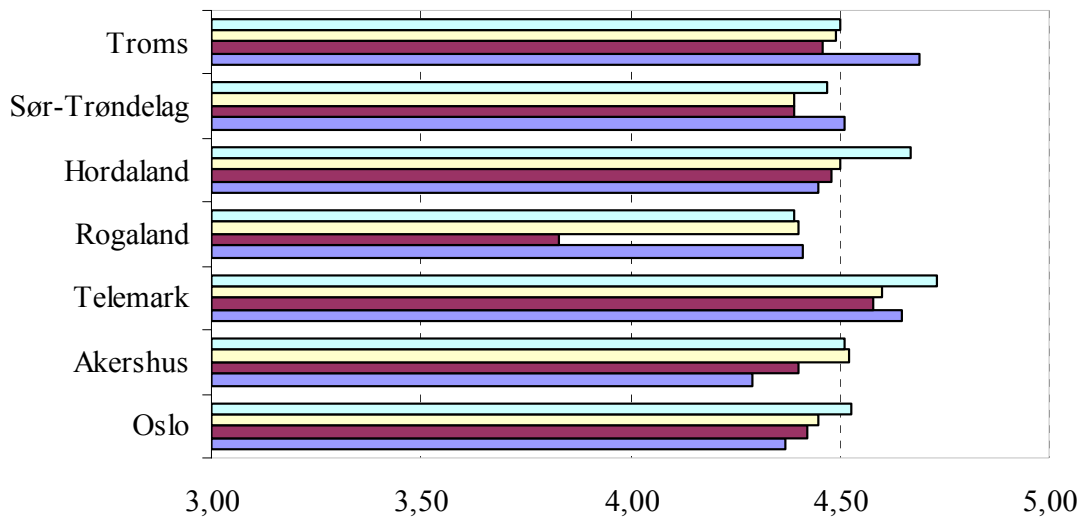
³⁵ Se notat til Konkurransetilsynet av 9. juli 2003 side 42. Notatet er i sin helhet unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr 2.

³⁶ Tallene fremkommer i brev fra henholdsvis DnB, Gjensidige NOR, Fokus Bank og Nordea av 10. oktober 2003. Brevene med vedlegg er i sin helhet unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2.

prisforskjeller, er det ikke sikkert prisforskjellene er like store når man ser på hele lånet. Tilsynet vil imidlertid påpeke at dette bare er et regneeksempel. Ser man for eksempel på prisen på fullfinansiering av bolig i de samme filialene, finner man at prisforskjellene er langt større. Det er imidlertid etter tilsynets oppfatning gjennomsnittlig prisforskjeller på hele porteføljen av pantsikrede utlån til personkunder som i størst grad kan si noe om det relevante markedets geografiske utstrekning. Tilsynet har derfor så langt det har latt seg gjøre basert analysen på slike tall.

Tallene fra partene og tall fra Nordea og Fokus viser som nevnt at det er opp til 20 prosent gjennomsnittlig prisforskjell fra en filial til en annen innenfor samme bank. Disse prisforskjellene gjelder for gjennomsnittet av alle pantsikrede lån formidlet gjennom bankens utvalgte filial i det enkelte fylke. Prisforskjellene fra fylke til fylke på de delene av lånet som overstiger 60 prosent av pantets verdi, er enda større. Ser man på de fylkene der alle de fire bankene er representert, kan prisforskjellene fremstilles som i figuren nedenfor. Det typiske er imidlertid at bankene tar de høyeste prisene i de fylkene der ikke alle bankene har virksomhet.³⁷

Gjennomsnittlig rentenivå på utlån til personkunder i DnBs, Gjensidige NORs, Fokus Banks og Nordeas utvalgte filialer i de fylkene der alle de fire bankene er representert

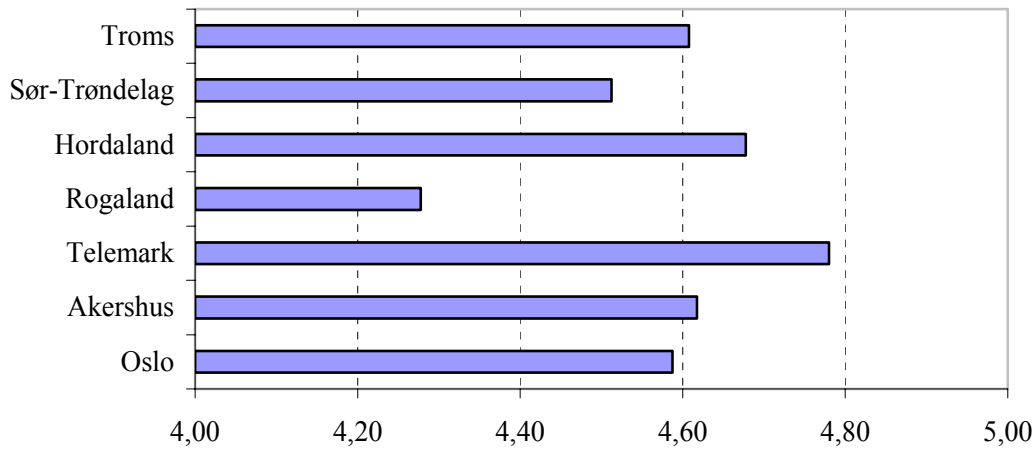


Kilde: Konkurransetilsynets renteundersøkelse

Det neste diagrammet viser at det også er forskjeller fra fylke til fylke når det gjelder de fire bankenes samlede gjennomsnittlige rentenivå, selv i fylkene der alle de fire bankene er representert. Forskjellen mellom Rogaland og Telemark er på 9 prosent.

³⁷ Rekkefølgen på søylene i diagrammet er ikke nødvendigvis i samsvar med den rekkefølgen bankene nevnes i overskriften.

Gjennomsnittet av rentenivået i DnBs, Gjensidige NORs, Fokus' og Nordeas utvalgte filial i de fylkene der alle fire bankene er representert (ikke vektet for de fire bankenes markedsandel)



Kilde: Konkurransetilsynets renteundersøkelse

Partene argumenterer i sine brev av 8. august 2003 og 10. oktober 2003 for at det kan være en rekke feilkilder knyttet til tallmaterialet som har blitt oversendt. Renteforskjeller for lån til personkunder sikret med pant i fast eiendom kan ifølge partene skyldes variasjoner i risikobildet og det ustabile rentemarkedet det siste året. Videre kan en låntaker ha flere lån som prises avhengig av hverandre. Det vises også til at grunnlagsmaterialet er for spinkelt til at det kan trekkes sikre slutninger, at materialet er for sammensatt til at det kan trekkes generelle slutninger fra gjennomsnittstallene og at gjennomsnittsrentene er aritmetriske. Det siste medfører at et kontor med en overvekt av store engasjementer vil fremvise andre, og lavere, gjennomsnittstall enn et kontor med en overvekt av små engasjementer. Det vises også til at det kan være ulikheter når det gjelder omfanget av bedrifts- og foreningsavtaler i den enkelte filial, som kan påvirke gjennomsnittsrentene. Partene presenterer dessuten tall som viser prisforskjeller fra filial til filial også innenfor samme fylke, og ønsker med dette å vise at prisforskjellene er tilfeldige forskjeller.

Konkurransetilsynet er enig i at slike feilkilder kan trekke i retning av at det i mindre grad enn det fremgår av tallmaterialet er mulig å opprettholde prisforskjeller fra fylke til fylke. Man kan imidlertid heller ikke utelukke at disse forholdene trekker i retning av at det i større grad enn det som fremgår av tallmaterialet er mulig å opprettholde prisforskjeller fra fylke til fylke. Tilsynet legger til grunn at det er små forskjeller i risikobildet når det gjelder utlån til personkunder med pant i fast eiendom i de forskjellige delene av landet. Det er heller ikke, etter tilsynets oppfatning, grunn til å tro at omfanget av bedrifts- og foreningsavtaler, eller størrelsen på hoveddelen av engasjementene, kan forklare de vesentlige prisforskjellene som fremgår av tallmaterialet. Partene har heller ikke konkret vist til spesielle forhold innenfor fylkene som kan forklare spesielt høye eller lave priser. Tallene tilsynet har tatt utgangspunkt i er videre basert på et stort antall lån fra filialer som bankene selv har valgt ut.³⁸ Fra andre oversikter partene har presentert for å vise renteforskjellene innad i fylkene, kommer det også klart frem at den filialen som er valgt ut i hvert fylke er en av de filialene som ligger nærmest bankens gjennomsnittlige prisnivå på landsbasis. Trekker man ut de av partenes filialer i landet som har henholdsvis høyest og lavest gjennomsnittlig rente, finner man langt større prisforskjeller enn de som er presentert ovenfor. Videre er det ikke noe i tallmaterialet som klart tilsier at det for eksempel i fylker med høye priser

³⁸ For eksempel er gjennomsnittsprisene for "alle lån merkevaren DnB" basert på 15 434 lån fordelt på de 19 utvalgte filialene.

er en overvekt av små lån med dårlig sikkerhet, eller at det i fylker med lave priser er motsatt.³⁹ Ut fra tallene som er oversendt fra de fire bankene er det derfor, etter Konkurransetilsynets oppfatning, mulig å sannsynliggjøre at den geografiske utstrekningen av markedet for utlån til personkunder er mindre enn nasjonalt.

Partene har vist til at det også er prisforskjeller mellom filialer innenfor samme fylke. Disse forskjellene er imidlertid små i forhold til forskjellene mellom fylkene i de forskjellige delene av landet.⁴⁰ Prisforskjellene innenfor samme fylke kan likevel tale for at markedene for utlån er helt lokale, selv om forskjellene etter Konkurransetilsynets vurdering er for små til å trekke slike slutninger. Forskjellene innenfor de samme fylkene er imidlertid også etter tilsynets vurdering for små til å konkludere med at prisforskjellene mellom fylkene på landsbasis er tilfeldig.

Med bakgrunn i dette holder Konkurransetilsynets fast ved at markedet for utlån til personkunder er lokalt/regionalt og ikke nasjonalt. Konkurransetilsynet har imidlertid ikke funnet grunn til å gå nærmere inn på nøyaktig hvor stort de lokale/regionale markedene er. Som en forenkling ser vi på fylkesvise markedsandeler i hele landet og regionale markedsandeler i østlandsregionen. Den geografiske utstrekningen av markedet for utlån til personkunder vil trolig også variere noe i de forskjellige områdene av landet.

8.5.5 *Markedsandeler*

Selv om markedet ser ut til å være lokalt/regionalt, beskriver Konkurransetilsynet først partenes samlede andel av den totale utlånsporteføljen i landet. Deretter ser vi nærmere på de fylkesvise markedsandelene og spesielt på fylkene i østlandsregionen, der konsentrasjonen som følge av fusjonen ser ut til å være størst.

I markedet for utlån til personkunder er tilbyderne hovedsakelig banker. Det finnes omkring 150 banker i Norge, og rundt 120 av disse er knyttet til én av sparebankgrupperingene, det vil si Sparebank 1 Gruppen, Terra-Gruppen eller Gjensidige NOR.

I tabellen nedenfor vises DnBs og Gjensidige NORs andel av totale utlån til personkunder fra konkurrerende låneinstitusjoner på landsbasis. Institusjoner som Statens lånekasse for utdanning og Husbanken opererer ikke i samme marked som tradisjonelle låneinstitusjoner, og deres utlån regnes derfor ikke som ”konkurrerende låneinstitusjoner”. Partene er prinsipielt uenige i at beholdningene til statlige låneinstitusjoner, arbeidsgivere mv. holdes utenfor det relevante markedet, og begrunner dette med at for eksempel Statens pensjonskasse (SPK) har 38 000 utlånskunder, og at dette viser at denne utlånsformen er viktig for mange personkunder.⁴¹ Dersom disse institusjonenes utlån inkluderes i markedet, hevder partene at et sammenslått DnB NOR bare vil stå for ca 30 prosent av alle utlån til personkunder på landsbasis.

Konkurransetilsynet holder imidlertid fast ved at de nevnte institusjonene ikke kan inkluderes i det relevante markedet, fordi det bare er enkelte grupper personkunder som kan etterspørre utlån fra disse institusjonene. Personer som ikke er ansatt i statsforvaltningen, kan for eksempel normalt ikke etterspørre lån fra SPK. Dessuten kan den enkelte ansatte i statsforvaltningen maksimalt låne 750 000 kroner fra SPK. Lån utover dette må etterspørres fra andre aktører. Også for å få lån i Statens lånekasse for utdanning og Husbanken må man oppfylle spesielle forutsetninger, og lånerammene er begrenset.

³⁹ [...] Opplysningene i fotnoten er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁴⁰ [...] Opplysningene i fotnoten er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁴¹ Se note 64 side 60 i partenes brev av 17 september 2003.

Tallene nedenfor er de samme som ble presentert i varselet om vedtak og er basert på statistikk fra Finansnæringens Hovedorganisasjon (FNH) per 31. desember 2002.

Tabell 15: Utlån til personkunder i Norge per 31. desember 2002

Bank	Mill. kroner	Prosentandel
DnB ⁴²	137 302	19,6 %
Gjensidige NOR	113 446	16,2 %
DnB NOR	250 748	35,8 %
Nordea Bank Norge	67 539	9,6 %
SpareBank 1 SR-Bank	29 840	4,3 %
Fokus Bank	25 177	3,6 %
Sparebanken Vest	22 489	3,2 %
SpareBank 1 Nord-Norge	18 600	2,7 %
SpareBank 1 Midt-Norge	17 961	2,6 %
Handelsbanken	17 015	2,4 %
Storebrand	15 928	2,3 %
Sparebanken Møre	11 276	1,6 %
Sparebanken Hedmark	11 091	1,6 %
Andre	213 179	30,4 %
Utlån til personkunder i Norge ⁴³	700 843	100,1 %

Kilde: Finansnæringens Hovedorganisasjon

DnB og Gjensidige NOR har til sammen 36 prosent av totale utlån, mens den største konkurrenten, Nordea, har en andel på under 10 prosent. Fordi markedet er lokalt/regionalt er det imidlertid DnB NORs markedsandeler i de lokale/regionale markedene som er av betydning for den konkurransemessige vurderingen, og ikke markedsandelene den fusjonerte enheten får på landsbasis.

⁴² Netto utlån, det vil si utlån og garantier etter spesifiserte tapsavsetninger.

⁴³ Fra banker, kredittforetak, Norges Bank, finansieringsselskaper og forsikringsselskaper.

Basert på tall fra Norges Bank per 31. desember 2002, har Konkurransetilsynet beregnet at et sammenslått DnB NOR vil få følgende andeler av utlånene innenfor landets 19 fylker:

Tabell 16: Fylkesvise andeler utlån personkunder

Fylke	DnB	Gjensidige NOR	DnB NOR
Vestfold	17,9 %	43,2 %	61,1 %
Akershus	25,3 %	28,0 %	53,3 %
Oppland	13,5 %	39,4 %	52,9 %
Østfold	21,5 %	30,4 %	51,9 %
Oslo	26,9 %	21,1 %	48,0 %
Buskerud	16,7 %	29,2 %	45,9 %
Finnmark	33,6 %	10,0 %	43,6 %
Nordland	35,9 %	5,0 %	40,9 %
Troms	24,6 %	8,3 %	32,9 %
Telemark	15,6 %	17,0 %	32,6 %
Hedmark	20,0 %	9,6 %	29,6 %
Aust-Agder	27,4 %	1,8 %	29,2 %
Hordaland	22,8 %	4,7 %	27,5 %
Sør-Trøndelag	15,4 %	9,5 %	24,9 %
Nord-Trøndelag	14,9 %	6,1 %	21,0 %
Rogaland	19,4 %	1,1 %	20,5 %
Vest-Agder	14,1 %	1,2 %	15,3 %
Møre og Romsdal	12,0 %	1,3 %	13,3 %
Sogn og Fjordane	10,4 %	0,8 %	11,2 %

Kilde: Norges Bank

Tallene viser at DnB og Gjensidige NOR i østlandsfylkene Vestfold, Akershus, Oppland og Østfold sammen har godt over 50 prosent av utlånene til personkunder. I de øvrige østlandsfylkene, og i landets tre nordligste fylker, får partene også betydelige andeler. I tabellen nedenfor ser vi at et sammenslått DnB NOR, i hele østlandsregionen samlet (Oslo, Akershus, Hedmark, Oppland, Vestfold, Buskerud og Østfold), vil få en andel av utlån til personkunder på 50,2 prosent.⁴⁴

Tabell 17: Utlån til personkunder i østlandsregionen per 31. desember 2002

Bank	Mill. kroner	Prosentandel
Gjensidige NOR	89 225	27,6 %
DnB	73 100	22,6 %
DnB NOR	162 325	50,2 %
Nordea Bank Norge	38 401	11,9 %
Sparebank 1 Gruppen	35 202	10,9 %
Terra-Gruppen	21 463	6,6 %
Sparebanken Hedmark	10 735	3,3 %
Handelsbanken	5 817	1,8 %
Bolig- og Næringsbanken	4 253	1,3 %
Skandiabanken	3 435	1,1 %
Fokus Bank	2 109	0,7 %
Andre	39 511	12,2 %
Utlån til personkunder i østlandsregionen	323 251	100,0 %

Kilde: Norges Bank, bearbejdet av Konkurransetilsynet

Partene etterspør en begrunnelse for at akkurat østlandsregionen ses på som et eget relevant geografisk marked. Tilsynet vil derfor presisere at det ikke ser på østlandsregionen som et eget relevant geografisk marked. Tilsynet konstaterer bare at markedet er lokalt/regionalt. Det er derfor relevant å se nærmere på konsentrasjonsøkningen innenfor mindre geografiske områder enn hele landet. Som en forenkling har vi i varselet sett på alle lokalmarkedene som østlandsområdet består av samlet, fordi konsentrasjonen i alle fylkene i denne regionen ser ut til å være relativt høy. Av oversikten over bankenes andeler av utlån i hvert enkelt fylke, ser vi at partenes samlede andel også i enkelte fylker utenfor østlandsregionen vil bli høy.

⁴⁴ Bankene i henholdsvis Terra-Gruppen og i Sparebank 1 Gruppen er i tabellen slått sammen til én enhet. Dette påvirker imidlertid ikke størrelsen på andelene.

8.5.6 *Distribusjonsnett og lokal tilknytning*

Ifølge Finansnæringens Hovedorganisasjon var det i januar 2003 til sammen 1376 ekspedisjonssteder for forretnings- og sparebanker i Norge. Det er en nedgang på 37 prosent fra 1987, da antallet bankfilialer nådde en topp på 2177 filialer. Nedgangen i antall filialer er uttrykk for den effektiviseringen av betalingsformidling og kontantdistribusjon som har funnet sted. Regningsbetaling og kontantuttak som tidligere ble utført i bankfilialen, gjøres nå i stor grad over Internett og i minibank.

Som en følge av denne nedbyggingen ble filialnettet av mange sett på som et kostnadscenter som kunne erstattes av Internett. Nye filialløse aktører som Skandiabanken etablerte seg, og de tradisjonelle bankene svarte på utfordringen ved å bygge opp sine egne tilbud på Internett. I dag foregår en stor andel av antall betalingstransaksjoner over Internett, men visjonen om den filialløse bank er i stor grad forlatt. Bankene bruker fortsatt betydelige ressurser på å opprettholde et omfattende filialnett. Filialnettene er imidlertid ikke lenger rettet inn mot betalingsformidling og kontantuttak, men i økende grad rettet mot rådgivning av personkunder og små og mellomstore bedrifter (SMB).

Etter en gjennomgang av DnBs og Gjensidige NORs strateginotater er Konkurransetilsynet av den oppfatning at nøkkelen til en fullservicebanks markedsposisjon er dens distribusjonsnett.⁴⁵ Det ser ut til at bankenes strategi for å forsvare og styrke sine markedsposisjoner er basert på det eierskapet til kundene som filialnettet gir. Andre kanaler, som Internett og telefon, supplerer filialnettet.

Som nevnt ovenfor gir et godt utbygget filialnett etter Konkurransetilsynets vurdering et vesentlig fortrinn i konkurransen om å tilby finansielle tjenester som utlån til personkunder. Bankene bruker store beløp på å opprettholde sine filialnett, og dette skyldes trolig at kundeforholdet er basert på den personlige relasjonen mellom kundeansvarlig i banken og kunden.

For de fleste personkunder ser boliglån ut til å være kjerneproduktet blant de finansielle tjenestene. Boligkjøp er for mange den største økonomiske investeringen de gjør i livet, og de fleste opplever det som viktig å kunne få profesjonell rådgivning i den forbindelse. Et langt, stabilt kundeforhold med en personlig kontakt oppfattes trolig som hensiktsmessig, fordi kunden da har tillit til at hans eller hennes behov blir ivarettatt.

8.5.7 *Kundemobilitet*

Med kundemobilitet menes i hvilken grad etterspørerne i et marked vil gå over til en annen tilbyder dersom nåværende tilbyders priser øker, eller kvalitet reduseres, relativt til andre tilbydere. Dersom innlåningen i eksisterende kundeforhold er stor, er ofte mobiliteten lav. Innlåsing kan blant annet komme av at det er vanskelig å sette seg inn i de faktiske prisforskjellene og av at det er knyttet direkte kostnader til å gå over til en annen tilbyder. Når kunder er låst inne i et kundeforhold ligger det til rette for at tilbyderen kan utøve markedsrett overfor disse.

I Konkurransetilsynets rapport "Konkurransesituasjonen i finansmarkedene"⁴⁶ fremgår det at kundemobiliteten mellom banker har økt de siste årene. Den er likevel fortsatt relativt lav. Dette kan ha sin bakgrunn blant annet i det ovenstående om lokal tilknytning. Videre forsterkes innlåsing av at det påløper relativt høye kostnader ved ny verditakst på boligen, etableringsgebyrer og tinglysingsgebyr. Det er dessuten knyttet betydelig personlig innsats til bytte av bank, og mange bankkunder synes å oppfatte de ikke-finansielle kostnadene, som å lære seg ny PIN-kode, som betydelige.

⁴⁵ Strateginotatene er i sin helhet unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr 2.

⁴⁶ Skrifter fra Konkurransetilsynet 01/2003.

Hovedtyngden av banklån i Norge har flytende rente. Stadige renteendringer kan bidra til at bankkundene finner det vanskelig å sammenligne tilbud og lite hensiktsmessig å bruke tid og penger på å bytte bank.

8.5.8 Distribusjonskraft og markedsrett

Bankenes filialnett er hovedsakelig innrettet på å betjene personkunder og SMB. Produktmarkedene som berører disse kundesegmentene er tett knyttet sammen ved at alle produktene distribueres gjennom det samme filialnettet. Dette nettet representerer en betydelig fast kostnad som gir sterke insentiver for bankene til å selge så mange ulike produkter som mulig gjennom distribusjonsnettet. Den marginale kostnaden ved å tilby et nytt produkt gjennom det eksisterende filialnettet er lav. At aktørene i større og større grad tilbyr et bredt spekter av finansielle produkter er en utvikling som underbygger dette.

Av det totale antallet ekspedisjonssteder på 1376 hadde DnB ved utløpet av 2002 til sammen 125 filialer, mens Gjensidige NOR hadde 137. Tilsynelatende hadde DnB NOR dermed bare 19 prosent av ekspedisjonsstedene i Norge. DnB NORs relative styrke i den fysiske distribusjonen blir imidlertid vesentlig større, på grunn av at banken mottar henvisningssalg fra Postbanken Eiendomsmegling, DnB Eiendom og Gjensidige NOR Eiendomsmegling. DnB og Gjensidige NOR har i tillegg distribusjon gjennom samarbeidspartnere som Posten Norge BA, Gjensidige Forsikring og samarbeidende sparebanker.

Postbanken og Posten Norges felles betjeningsløsninger, Post i Butikk, hvor kundene kan få utført de vanligste banktjenestene i nærmiljøet, var ved utgangen av 2002 etablert på mer enn 1100 steder.

I 2002 hadde Gjensidige NORs filialer totale rente- og andre driftsinntekter fra SMB og personkunder på 3943 millioner kroner, DnBs filialer hadde 2379 millioner kroner fra personkunder, mens Postbankens 1100 ekspedisjonssteder til sammen hadde totale inntekter på 2261 millioner kroner. Distribusjonen til Postbanken gjennom samarbeidet med Posten ga altså rente- og andre driftsinntekter fra personkundemarkedet tilsvarende inntektene fra DnBs 125 filialer.

Produktmarkedene for personkunder og SMB for innskudd, spareprodukter, utlån, eiendomsmegling og pensjonssparing er alle produktmarkeder hvor det fysiske distribusjonsnettet framstår som den viktigste salgskanalen. Et eksempel på hvor viktig dette er for salg av finansielle produkter, er DnBs og Gjensidige NORs posisjon i fondsmarkedet hvor de, til tross for at de ikke har de beste forvaltningsresultatene, er de to største aktørene i markedet. Et annet eksempel er den raske veksten til Postbankens aksjefond fra etableringen i 1996 til sammenslåingen med DnB i 1998. Begge fusjonspartner legger vekt på kryssalg, det vil si salg av nye produkter til eksisterende kunder, som en viktig kilde til fremtidig vekst.

DnB oppgir at de hadde 572 000 aktive kunder i DnB og 1 244 000 aktive kunder i Postbanken ved utløpet av 2002. Gjensidige NOR Sparebank og Gjensidige NOR Spareforsikring har ifølge fusjonsprospektet av 28. april 2003 1,2 millioner kunder i tillegg til 1,2 millioner kundeforhold i øvrige selskaper. DnB NOR vil ifølge sine årsrapporter til sammen ha 2,7 millioner aktive kundeforhold. I tillegg kommer kundene til Vital og Gjensidige NOR Spareforsikring. DnB NOR oppgir at 60 til 70 prosent av landets befolkning og av landets bedrifter i dag har en etablert kunderelasjon med DnB NOR. Med en så stor kundebase, vil DnB NOR kunne tape mer på redusert inntjening fra sine eksisterende kunder enn bidraget de kan forvente fra nye kunder dersom de aktivt forsøker å tiltrekke seg kunder fra konkurrenter gjennom generelle prisnedsettelse.

8.5.9 Etableringshindringer

Distribusjonen har stor betydning for konkurransekraften når det gjelder utlån til personkunder. En ny aktør vil måtte bruke betydelig tid og ressurser på å sikre egnede lokaler, rekruttere medarbeidere og kapre kunder fra konkurrentene. I oppbyggingsfasen vil nye aktører være sårbare for de etablerte aktørenes atferd. Tiden det tar fra etablering av et nytt konkurrerende filialnett starter til kostnadsdekning kan forventes, gjør i praksis at det er forholdsvis dyrt og vanskelig for nye aktører å etablere seg som noe vesentlig alternativ til de etablerte banknettverkene.

En potensiell konkurrent i markedet for utlån til personkunder kunne være Posten Norge BA. Denne aktøren har allerede et etablert distribusjonsnett og kunne derfor med vesentlig lavere kostnader enn en ny aktør uten et slikt distribusjonsnett kommet inn på markedet. Imidlertid er det slik at DnB i dag eier merkenavnet Postbanken og har en eksklusiv rett til å distribuere sine produkter gjennom Posten Norges distribusjonsnett. DnBs distribusjonsavtale med Posten Norge løper ut 31. desember 2005. Etter Konkurransetilsynets vurdering innebærer distribusjonsavtalen en etableringshindring for Posten Norge på kort sikt. At Posten Norge verken med eller uten distribusjonsavtalen med DnB kan tilby egne bankprodukter under merkevaren "Postbanken", virker etableringshindrende på lang sikt.

8.5.10 Eiendomsmegling – distribusjonskanal for boliglån

Eiendomsmegling omfatter bistand ved salg av fast eiendom, herunder som regel markedsføring, kontakt med potensielle kjøpere og oppgjør. Eiendomsmegling kan drives av foretak som har bevilling til å drive eiendomsmegling, advokater som har stilt sikkerhet for eiendomsmegling og av enkelte boligbyggelag.

Selgere av fast eiendom er etterspørere av eiendomsmevlertjenester. Dette kan både være bedrifter og privatpersoner.

Eiendomsmegling er en tjeneste som i stor grad etterspørres lokalt i det området eiendommen befinner seg. På grunn av transportkostnader, tidskostnader og nødvendigheten av lokalkunnskap, vil eiendomsmevlertjenester som tilbys utenfor det området en eiendom befinner seg, i liten grad være substituerbare med eiendomsmevlertjenester som tilbys lokalt. Markedet avgrenses derfor til å være lokalt.

Kredittilsynet hadde i 2002 tilsyn med 528 eiendomsmevlerforetak, 1018 advokater med eiendomsmegling i egen praksis og 55 boligbyggelag uten foretaksbevilling til å drive eiendomsmegling.

De største aktørene innenfor eiendomsmegling når det gjelder antall formidlinger på landsbasis er Eiendomsmevler 1, DnB Eiendom, Postbanken Eiendomsmegling, Gjensidige NOR Eiendomsmegling, Notar, OBOS/Exact, Krogsveen, Garanti og Estate.

DnB Eiendom AS og Postbanken Eiendomsmegling AS er organisert under Den norske Bank ASA. Gjensidige NOR Eiendomsmegling AS er organisert under Gjensidige NOR Sparebank ASA. I tillegg eier DnB franchisekonseptet Aktiv Eiendomsmegling, som har fem salgskontorer lokalisert i Oslo.

DnB og Gjensidige NOR formidlet gjennom sine eiendomsmevlerforetak i 2002 til sammen 27 400 eiendommer til en verdi av til sammen 140 milliarder kroner. Dette utgjorde 27,8 prosent av alle eiendoms omsetninger i Norge i 2002.

Prosentandelen av antall omsetninger en eiendomsmevler har på landsbasis sier noe om eiendomsmevlerens størrelse. Det sier imidlertid lite om mevlerens markedsrett i de ulike

markedene, fordi en eiendomsmegler for eksempel på Vestlandet ikke er i samme relevante geografiske marked som en eiendomsmegler på Østlandet eller i Nord-Norge. Nedenfor gjengis derfor oversikter over et fusjonert DnB NORs fylkesvise markedsandeler innenfor eiendomsmegling.

En fylkesvis markedsavgrensning vil også i mange tilfeller være kunstig. Trolig er det innenfor enkelte fylker flere markeder, mens markedene andre steder kan bestå av deler av flere fylker. Likevel kan en slik fylkesvis oversikt tegne et bilde av om konsentrasjonen innenfor enkelte regioner kan være så stor at konkurransen hemmes.

I tabellen nedenfor er markedsandelene beregnet med utgangspunkt i antall omsatte eiendommer.

Tabell 18: Fylkesvise markedsandeler - antall omsetninger og prosentandel i 2002

Fylke	Antall totalt	DnB Eiendom		Gjensidige Eiendom		Postbanken Eiendom		DnB NOR	
		antall	prosent-andel	antall	prosent-andel	antall	prosent-andel	antall	prosent-andel
Østfold	6339	378	6,0 %	1486	23,4 %	750	11,8 %	2614	41,2 %
Akershus	12842	1239	9,6 %	2180	17,0 %	1458	11,4 %	4877	38,0 %
Oslo	25515	1425	5,6 %	1012	4,0 %	2564	10,0 %	5001	19,6 %
Hedmark	2644	374	14,1 %	179	6,8 %	132	5,0 %	685	25,9 %
Oppland	2942	224	7,6 %	1355	46,1 %	0	0,0 %	1579	53,7 %
Buskerud	6077	79	1,3 %	1608	26,5 %	365	6,0 %	2052	33,8 %
Vestfold	6464	508	7,9 %	2600	40,2 %	404	6,3 %	3512	54,3 %
Telemark	1922	278	14,5 %	537	27,9 %	45	2,3 %	860	44,7 %
Aust Agder	1482	282	19,0 %	0	0,0 %	78	5,3 %	360	24,3 %
Vest Agder	3567	69	1,9 %	0	0,0 %	87	2,4 %	156	4,4 %
Rogaland	7658	744	9,7 %	125	1,6 %	539	7,0 %	1408	18,4 %
Hordaland	7153	862	12,1 %	771	10,8 %	834	11,7 %	2467	34,5 %
Sogn og Fjordane	160	0	0,0 %	0	0,0 %	0	0,0 %	0	0,0 %
Møre og Romsdal	2107	0	0,0 %	0	0,0 %	341	16,2 %	341	16,2 %
Sør-Trøndelag	5902	189	3,2 %	0	0,0 %	320	5,4 %	509	8,6 %
Nord-Trøndelag	1524	0	0,0 %	0	0,0 %	0	0,0 %	0	0,0 %
Nordland	1964	0	0,0 %	0	0,0 %	315	16,0 %	315	16,0 %
Troms	1802	232	12,9 %	0	0,0 %	246	13,7 %	478	26,5 %
Finnmark	327	132	40,4 %	0	0,0 %	54	16,5 %	186	56,9 %
Ukjent	84	0	0,0 %	0	0,0 %	0	0,0 %	0	0,0 %
Alle fylker	98475	7015	7,1 %	11853	12,0 %	8532	8,7 %	27400	27,8 %

Kilde: Kredittilsynet

Kolonnene til høyre viser den samlede andelen av omsetningene som DnB Eiendom, Gjensidige NOR Eiendomsmegling og Postbanken Eiendomsmegling sto for i 2002. I tre av landets 19 fylker har DnB og Gjensidige NOR en andel av omsetningene på over 50 prosent. I fem av fylkene har selskapene andeler på over 40 prosent.

Ser vi på østlandsregionen (definert som Oslo, Akershus, Østfold, Hedmark, Oppland, Buskerud og Vestfold) under ett, får et sammenslått DnB NOR en andel av omsetningene på 32,3 prosent.

Markedsandeler kan også beregnes ut fra verdien av de omsatte eiendommene. I tabellen nedenfor er det satt opp en slik oversikt. Beløpene er oppgitt i millioner kroner.

Tabell 19: Fylkesvise markedsandeler – formidlet verdi i millioner kroner og prosentandel i 2002

Fylke	Verdi totalt	Gjensidige		Postbanken		DnB NOR			
		DnB Eiendom	NOR Eiendom	Eiendom	DnB NOR	prosent verdi	prosent- andel		
Østfold	7 132	457	1 634	728	2819	6,4 %	22,9 %	10,2 %	39,5 %
Akershus	20 572	2 038	3 472	2 666	8176	9,9 %	16,9 %	13,0 %	39,7 %
Oslo	48 109	2 950	2 254	4 013	9217	6,1 %	4,7 %	8,3 %	19,2 %
Hedmark	2 618	399	158	108	665	15,2 %	6,0 %	4,1 %	25,4 %
Oppland	2 715	235	1 252	0	1487	8,7 %	46,1 %	0,0 %	54,8 %
Buskerud	6 883	94	1 744	385	2223	1,4 %	25,3 %	5,6 %	32,3 %
Vestfold	8 528	791	3 499	537	4827	9,3 %	41,0 %	6,3 %	56,6 %
Telemark	1 918	300	518	45	863	15,7 %	27,0 %	2,3 %	45,0 %
Aust Agder	1 618	329	0	83	412	20,3 %	0,0 %	5,1 %	25,4 %
Vest Agder	4 028	83	0	94	177	2,1 %	0,0 %	2,3 %	4,4 %
Rogaland	10 079	911	108	784	1803	9,0 %	1,1 %	7,8 %	17,9 %
Hordaland	9 474	1 750	1 062	1 091	3903	18,5 %	11,2 %	11,5 %	41,2 %
Sogn og Fjordane	167	0	0	0	0	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Møre og Romsdal	2 441	0	0	415	415	0,0 %	0,0 %	17,0 %	17,0 %
Sør-Trøndelag	7 622	251	0	424	675	3,3 %	0,0 %	5,6 %	8,9 %
Nord-Trøndelag	1 417	0	0	0	0	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Nordland	2 046	0	0	353	353	0,0 %	0,0 %	17,3 %	17,3 %
Troms	2 374	315	0	390	705	13,3 %	0,0 %	16,4 %	29,7 %
Finnmark	336	142	0	58	200	42,2 %	0,0 %	17,4 %	59,6 %
Ukjent	116	0	0	0	0	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Alle fylker	140 193	11 045	15 700	12 172	38917	7,9 %	11,2 %	8,7 %	27,8 %

Kilde: Kredittilsynet

Av tabellen fremgår det at dersom andeler beregnes ut fra formidlet verdi, endrer de fylkesvise andelene seg bare marginalt i forhold til en beregning ut fra antall omsetninger. På landsbasis har DnB og Gjensidige NOR en andel av formidlet verdi på 27,8 prosent og på Østlandet en andel på 30,5 prosent.

Med sine filialnett ser bankene ut til å ha et konkurransefortrinn innenfor eiendomsmegling. I enkelte deler av landet er det trolig ikke bedriftsøkonomisk lønnsomt å etablere et rent eiendomsmeglerforetak. For banker som likevel er etablert med en filial, er kostnadene knyttet til å tilby denne tjenesten lavere.

Eiendomsmegling ser videre ut til, i tillegg til å være et lønnsomt produkt i seg selv, å være en viktig salgskanal for utlån. Som nevnt tidligere synes det viktig for bankene å tiltrekke seg utlånskunder, for også å kunne selge andre finansielle tjenester.

Konkurransetilsynet anser den posisjonen DnB NOR vil få innenfor eiendomsmegling å være bekymringsfull først og fremst fordi den ser ut til å virke forsterkende på markedsmakten i andre markeder, særlig i markedet for utlån til personkunder.

8.5.11 Konkurransemessig virkning

I konkurransen om personkundene synes utlån å være et nøkkelprodukt for bankene. Valget av långiver har også i stor grad betydning for hvor disse kundene etterspør andre finansielle tjenester. Bankene stiller ofte som betingelse for gi de beste rentebetingelsene på lån at låntaker har lønnskonto i banken, og dermed etterspørres også spareprodukter, betalingskort og betalingsformidling av den samme finansinstitusjonen. Det er derfor viktig at konkurransen om utlån til personkunder fungerer tilfredsstillende.

Markedsandeler på over 40 prosent i store deler av landet, innebærer etter Konkurransetilsynets oppfatning at DnB NOR får markedsmakt. De innhentede tallene fra DnB, Gjensidige NOR, Nordea og Fokus Bank viser allerede i dag en tendens til at det er en sammenheng mellom hvor stor markedsandel en bank har innenfor et fylke, og den prisen banken kan ta for utlån til personkunder i dette fylket.

DnB og Gjensidige NOR er før sammenslåingen de to desidert største konkurrentene i markedet for utlån til personkunder, også på landsbasis. Et sammenslått DnB NOR vil være nærmere fire ganger så stor som sin største konkurrent, Nordea. De tre største aktørene får i østlandsregionen samlet en andel av utlån til personkunder på 73 prosent, og HHI⁴⁷ øker som følge av fusjonen fra 1600 til 2900. Dette innebærer at markedene i østlandsregionen går fra å være moderat konsentrert til å bli svært konsentrert. Det samme ser ut til å gjelde for markedene i den nordligste delen av landet.

Et sammenslått DnB NOR vil ha et kundeforhold til et betydelig antall personkunder. Partenes egne beregninger viser at 60 til 70 prosent av landets personkunder vil ha et aktivt kundeforhold til DnB NOR, og de hevder at det nye konsernet gjennom kryssalg kan øke sine inntekter betydelig selv uten å få en eneste ny kunde.⁴⁸ DnB NOR vil kunne tape mer på redusert inntjening fra sine eksisterende kunder enn bidraget de kan forvente fra nye kunder dersom de aktivt forsøker å tiltrekke seg kunder fra konkurrenter gjennom generelle prisnedsettelse.

⁴⁷ Se tidligere fotnote om HHI-indeksen.

⁴⁸ Se for eksempel presentasjonen "DnB og Gjensidige NOR" av 6. mai 2003 side 17. Se også vurderingene i kapittelet om distribusjon ovenfor.

På grunn av totalkundeavtaler og relativt høye kostnader ved å bytte långiver, er eksisterende kunder til en viss grad låst inne i kundeforholdet til det sammenslåtte konsernet. Dette forsterker markedsmakten.

Videre er Konkurransetilsynet av den oppfatning at DnB NORs høye markedsandeler innenfor eiendomsmegling i store deler av landet innebærer at markedsmakten i markedene for utlån forsterkes. Bakgrunnen for dette er at bankenes eiendomsmeglerforetak fremstår som viktige salgskanaler for utlån. Dette bekreftes blant annet av tall fra Gjensidige NOR Eiendomsmeglings årsrapport for 2002. Andelen boligkjøpere gjennom Gjensidige NOR Eiendom som valgte Gjensidige NOR Sparebank som sin bankforbindelse for finansiering, utgjorde i Vestfold 57 prosent, Oppland/Hedmark/Buskerud 44 prosent, Oslo/Akershus 41 prosent, Østfold/Follo 40 prosent og i Bergen 14 prosent. Det ser av tallene også ut til å være en sammenheng mellom på den ene side den regionale markedsandelen innenfor eiendomsmegling og utlånsvirksomhet, og på den annen side hvor stor andel av boligkjøperne som velger å kjøpe finansiering gjennom Gjensidige NOR.

DnB annonserte 23. mars 1999 ervervet av Postbanken. Nedenfor vises Postbankens plassering i Dine Pengers "bank-NM" før og etter ervervet. Plasseringen for 1999 er offentliggjort i januar 2000, etter at fusjonen var gjennomført. Det kommer klart frem at Postbanken fikk et fall på rangeringen i etterkant av DnBs erverv.

Tabell 20: Postbankens plassering i perioden 1996 til 2002 på en rangering av bankene i Norge etter hvilke banker som tilbyr de beste rentebetingelsene på boliglån (flytende rente)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Postbanken	21	21	44	126	99	134	130

Kilde: Dine Penger

Konkurransetilsynet holder med bakgrunn i dette fast ved at konkurransen om å tilby utlån til personkunder i store deler av landet vil bli vesentlig begrenset som følge av fusjonen mellom DnB og Gjensidige NOR. Konkurransbegrensningen vil trolig lede til en relativ økning i bankenes rentemarginer. Dette kan innebære betydelige kostnader for lånekundene.

Norske bankers samlede utlån i 2002 til personkunder (sektor 810 i Norges Banks statistikk) i de fylkene der DnB NOR oppnår de høyeste markedsandelene⁴⁹ utgjorde 377 milliarder kroner. En generell økning i utlånsrenten på for eksempel 0,5 prosentpoeng i markedene i disse fylkene innebærer en økt rentekostnad for personkundene på 1,9 milliarder kroner årlig.

⁴⁹ Østfold, Akershus, Oslo, Oppland, Buskerud, Vestfold, Telemark, Nordland, Troms og Finnmark.

9 Betalingsformidling

9.1 Vurderinger og konklusjoner i Konkurransetilsynets varsel om inngrep

Konkurransetilsynet vurderte i varselet om vedtak eventuelle konkurransemessige virkninger av sammenslåingen mellom DnB og Gjensidige NOR i forhold til betalingstjenestene til bedrifter og privatpersoner, og ga en kort omtale av selskapenes rolle i interbanksystemene.

De forskjellige betalingsinstrumentene er til en viss grad substituerbare, og pris, effektivitet og sikkerhet bestemmer hvilket instrument som benyttes til de ulike transaksjonene. Det er imidlertid neppe korrekt å legge til grunn at alle formene for kontopenger og kontanter er i samme relevante marked. Giro ser for eksempel bare til en viss grad ut til å være substituerbart med kontanter, betalingskort og sjekk. Fordi det ikke hadde betydning for utfallet av vurderingene, fant imidlertid ikke Konkurransetilsynet det nødvendig i varselet om vedtak å ta stilling til om disse instrumentene utgjør flere relevante markeder. Konkurransesituasjonen ble vurdert ut fra at disse betalingsinstrumentene er i samme relevante marked, at det bare er disse tjenestene som utgjør markedet og at markedet ser ut til å være nasjonalt.

I varselet beregnet Konkurransetilsynet partenes andel av girotransaksjoner og EFTPOS-transaksjoner⁵⁰ som går gjennom BBS. Dette indikerer størrelsen på bankenes markedsandeler. Tilsynet viste at DnB og Gjensidige NOR er involvert i en stor andel av transaksjonene. Sammen er DnB og Gjensidige NOR involvert i over 40 prosent av EFTPOS-transaksjonene og over 50 prosent av girotransaksjonene. Når det gjelder formidlet verdi, står de to selskapene for 46 prosent av totalt beløp formidlet gjennom EFTPOS-transaksjoner og 41 prosent av totalt beløp formidlet gjennom girotransaksjoner. DnB og Gjensidige NOR står til sammen for 44 prosent av antallet utstedte betalingskort.

Med bakgrunn i dette la Konkurransetilsynet til grunn at et sammenslått DnB NOR vil oppnå en markedsandel på mellom 40 og 50 prosent i markedet for betalingstjenester til bedrifter og personkunder. Med slike markedsandeler er det grunn til å tro at selskapet vil kunne utøve markedsrett ved å ta høyere priser for betalingstjenestene enn de kan gjøre i en situasjon der selskapene konkurrerer.

Konkurransetilsynet konstaterte også at fusjonen vil gi DnB NOR økt innflytelse i Bankenes Betalingsentral (BBS), og at enkelte av DnB NORs konkurrentene har uttrykt bekymring for dette.

Til slutt ble det påpekt at en sammenslåing av DnB og Gjensidige NOR innebærer en begrensning av konkurransen om å tilby oppgjørstjenester til de mindre bankene i Norge. Dette ble ikke kommentert i partenes tilsvarende svar.

9.2 Partenes anførsler

Partene kommenterer at Konkurransetilsynet har beregnet markedsandelene på grunnlag av tall fra BBS. Dermed faller transaksjoner som kjøres av bankene selv eller gjennom EDB Business Partner utenfor. Det er innrapporterte tall til Norges Bank som etter partenes oppfatning gir et korrekt bilde av konkurransesituasjonen. Dette gir ifølge partene vesentlig lavere markedsandeler for DnB NOR.

⁵⁰ EFTPOS-transaksjoner er betalinger og kontantuttak ved bruk av betalingskort i elektroniske betalingsterminaler (Electronic Funds Transfer at Point of Sale). Tallene er beregnet ut fra antallet EFTPOS-transaksjoner som går gjennom BBS. I 2002 utgjorde disse 458 millioner av totalt 516,5 millioner betalingstransaksjoner som ble gjennomført med betalingskort i Norge.

Konkurransetilsynet har ifølge partene ikke gjennomført noen reell markedsanalyse. I varselet vises det ifølge partene kun til markedsandeler, med tillegg av enkelte innledende, udokumenterte påstander. Konkurransetilsynet foretar ifølge partene ingen vurdering av hvordan konkurransen mellom aktørene tar form.

Konkurransetilsynet undervurderer ifølge partene betydningen og omfanget av at kunder i økende grad har flere bankforbindelser og kjøper betalingstjenester der det er billigst. Konkurransetilsynet undervurderer ifølge partene dermed også betydningen av konkurransen fra nisjebanker.

Prisforskjellene er ifølge partene mindre enn det Konkurransetilsynet synes å legge til grunn. Årsaken er ifølge partene at Konkurransetilsynet synes å sammenligne priser på ulike tjenester. Med hensyn til pris på uttak i minibank tilhørende annen bank, er det ifølge partene viktig å være oppmerksom på at prisen mellom bankene er regulert gjennom interbankreglene.

Under enhver omstendighet har kundene mulighet til å foreta kontantuttak ved varekjøp, hvilket ifølge partene disiplinere bankene i deres prissetting av minibankuttak.

De faktiske prisforskjellene ut i markedet skyldes ifølge partene blant annet ulikheter med hensyn til strategi og kostnadsstruktur. Et fusjonert DnB NOR vil ifølge partene fortsatt måtte forholde seg til aktører som konkurrerer aggressivt på pris på blant annet betalingstjenester, men som ikke har de kostnader til infrastruktur og så videre som DnB NOR vil ha. Gitt at det ikke er noe som er til hinder for at kundene kjøper betalingstjenester fra slike banker, og andre tjenester (som lån og så videre) fra andre, vil DnB NOR ifølge partene ikke ha mulighet til å utøve markedsrett.

9.3 Generelt om betalingssystemet i Norge

Betalingsystemet i Norge består av systemer for betalingstjenester og interbanksystemer.⁵¹ Systemer for betalingstjenester omfatter korttjenester, giro, sjekk og kontanter. Interbanksystemet omfatter avregning og oppgjør mellom bankene.

Elektroniske betalingstjenester preges av stordriftsfordeler og nettverkseksternaliteter. Stordriftsfordeler innebærer fallende gjennomsnittlige enhetskostnader etter hvert som antallet transaksjoner øker. I Norge er det mange små banker, og fellesløsninger som alle bankene har vært en del av har gjort det mulig å utnytte stordriftsfordeler innenfor betalingsformidlingen i Norge.

Nettverkseksternaliteter kan defineres som den gevinst den enkelte bruker av et system har ved at flere deltar i systemet. I betalingssystemet er betalingskort et eksempel på et instrument med positive nettverkseksternaliteter. Den enkelte kortbruker har økt nytte av sitt kort hvis flere andre har kort, for da vil også flere brukersteder investere i kortterminaler. Flere brukersteder vil igjen føre til økt kortbruk. Bankene la ned betydelige ressurser på 1990-tallet for å få rask utbredelse av terminaler og kort. Tidligere var kostnadene betydelig høyere enn inntektene i systemet, men Norges Banks kostnadsundersøkelse for 2001⁵² viser at bankene etter hvert har tilnærmet kostnadsdekning på denne type betalingstjenester.

Hver dag overføres et betydelig antall mindre transaksjoner i betalingssystemet. For disse transaksjonene vil hurtighet og kostnadseffektivitet være viktig. Transaksjoner som bankene utfører på vegne av næringslivet eller som oppgjør av egne handler, er færre, men gjelder betydelige beløp. Kundene ønsker at disse transaksjonene skal gjøres opp hurtig og sikkert.

⁵¹ Deler av faktagrunnlaget i dette kapitlet er hentet fra Norges Banks årsrapport om betalingsformidling for 2002, utgitt i april 2003.

⁵² Norges Bank: "Bankenes kostnader og inntekter fra betalingsformidling i 2001". Dokumentet kan lastes ned fra www.norges-bank.no/publikasjoner/betalingsformidling/kostnad.pdf.

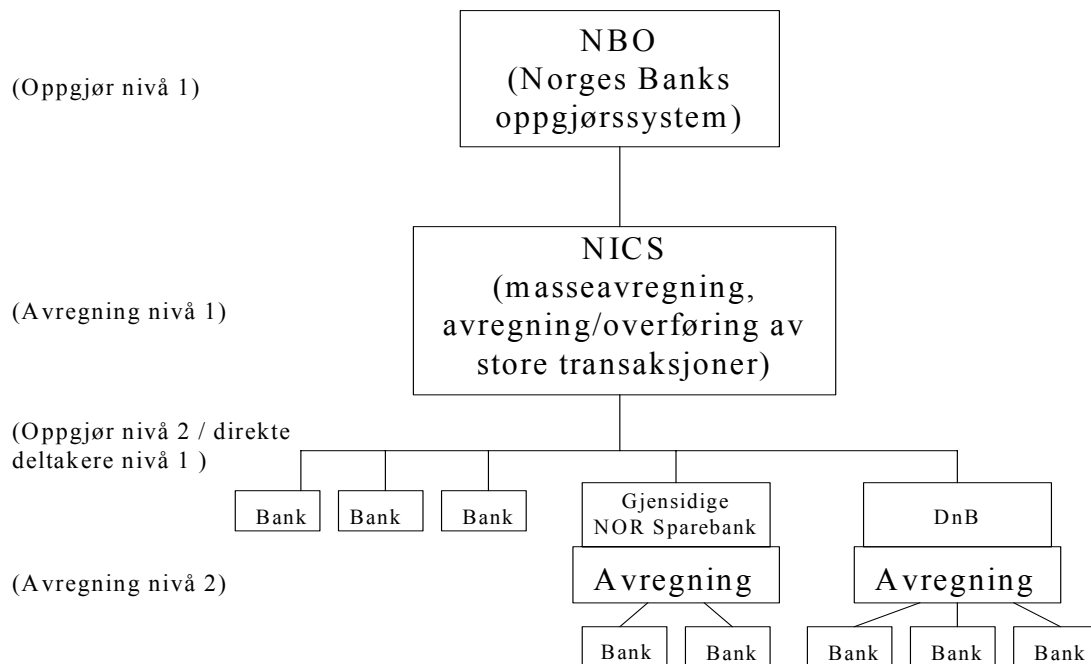
Bankene bygger opp store gjelds- og fordringsforhold mot hverandre gjennom betalingssystemet, slik at sikkerhet vil være særlig viktig for store transaksjoner.

9.4 Interbanktjenester i Norge

For enkelte av betalingstjenestene diskutert ovenfor er det stordriftsfordeler i produksjonen. Dette gjelder særlig de elektroniske giroproduktene og betalingskort. Gjennom bankenes fellessystemer ligger forholdene til rette for å ta ut disse stordriftsfordelene.

Interbanksystemet er en del av disse fellessystemene og omfatter avregning og oppgjør bankene imellom som følge av kundenes betalinger med de ulike betalingsinstrumentene.

Oppgjørssystemene i det norske betalingssystemet består av Norges Banks oppgjørssystem (NBO) og systemer for oppgjør i private oppgjørskontor. Avregningssystemene omfatter bankenes fellessystem for interbankavregning (Norwegian Interbank Clearing System, NICS), avregning for de private oppgjørskontorene og avregning av verdipapirhandel og derivathandel i Verdipapirsentralen (VPS) og Norsk Oppgjørssentral (NOS). Oppbyggingen av interbanksystemene er illustrert i figuren nedenfor.



Kilde: Norges Bank

Alle norske banker er med i NICS, og bankene velger selv om de vil gjøre opp over konto i Norges Bank eller i en privat oppgjørskontor. De fleste mindre banker gjør opp sine posisjoner i en av de private oppgjørskontorene DnB eller Gjensidige NOR, mens de større bankene gjør opp i NBO. Omkring 80 banker benytter DnB som oppgjørskontor, mens omkring 20 benytter Gjensidige NOR.⁵³

Om virkningen av DnB og Gjensidige NOR på norske betalingssystemer skriver Norges Bank i sitt høringsbrev til Kredittilsynet av 27. august 2003:

⁵³ Föreningssparbankens filial i Norge, Swedbank Oslo, foretar også oppgjør for enkelte banker på nivå 2. Dette er imidlertid så få og små oppgjør at Norges Bank har besluttet at Swedbank ikke behøver konsesjon som oppgjørskontor.

"Dersom oppgjørssystemene til DnB og NOR slås sammen, vil det bli én bank mindre til å drive oppgjørssystemer på nivå 2, dvs. i tillegg til Norges Banks Oppgjørssystem (NBO). Dette kan føre til redusert konkurranse i dette markedet, og konsekvenser av en svikt i det sammenslåtte oppgjørssystemet vil bli større. Det vil imidlertid fremdeles være potensielle konkurrenter. Markedssituasjonen før DnB fikk konsesjon som oppgjørssbank juni 2001 ble ansett for å være tilfredsstillende."

En sammenslåing av oppgjørssystemene til DnB og Gjensidige NOR innebærer at det bare blir én stor aktør som tilbyr oppgjørstjenester til de øvrige bankene. DnB og Gjensidige NORs konkurrenter er imidlertid ikke avhengige av å foreta avregning og oppgjør i den fusjonerte banken, fordi det er mulig å gjøre opp direkte i Norges Banks oppgjørssystem. Dessuten er det grunn til å tro at enkelte andre aktører som har en viss størrelse vil tilby denne tjenesten dersom DnB NOR utøver markedsrett.

Konkurransetilsynet har ikke prioritert i detalj å analysere markedet for interbanktjenester. Tilsynet konstaterer at de to største aktørene som i dag tilbyr denne tjenesten blir til én ved en fusjon, men vi har ikke godt nok grunnlag for å vurdere om konkurransen om å tilby interbanktjenester vil bli vesentlig begrenset som følge av fusjonen. Prisen for å delta i Norges Banks oppgjørssystem direkte er uansett relativt lav,⁵⁴ så en eventuell utøvelse av markedsrett ser ikke ut til å kunne ha betydelige samfunnsøkonomiske konsekvenser. Imidlertid kan det være et problem dersom oppgjørstjenesten knyttes sammen med andre tjenester og selges som en pakke. For eksempel kan det være uheldig at en liten bank, for eksempel for å få funding og andre tjenester fra DnB NOR, også må forplikte seg til å foreta oppjøret hos DnB NOR, eller omvendt.

9.5 Betalingstjenester til bedrifter og personkunder

Etterspørere av betalingstjenester er alle som har behov for å formidle betalinger fra egen bankkonto til en annens. Tilnærmet alle personer og bedrifter i Norge er kunder i dette markedet.

Som nevnt under vurderingen av markedene for utlån til personkunder, vil denne kundegruppen i stor grad kjøpe betalingstjenester i den banken de har lån og lønnskonti. Konkurransen om å tilby betalingstjenester til bedrifter og personkunder må derfor ses i sammenheng med konkurransen om å tilby andre finansielle tjenester, særlig utlån.

Det har imidlertid vist seg at bankkunder i større grad enn tidligere har flere bankforbindelser og etterspør betalingstjenester der de er billigst, uavhengig av hvor kundene har lån. Dette blir også understreket av partene. Partene er dessuten av den oppfatning at det ikke er noen sammenheng mellom utlån og betalingsformidling. Ifølge partene er det eventuelt posisjonen på innskuddsmarkedet som er relevant. Eventuelle begrensninger i konkurransen om å tilby innskuddsprodukter er ikke vurdert, fordi Konkurransetilsynet anser mulighetene for å utøve markedsrett i et marked for innskuddsprodukter som små, relativt til for eksempel markedet for utlån til personkunder. Dette har sin bakgrunn i at kostnadene for å flytte innskuddsprodukter er langt lavere enn kostnadene for å flytte utlån, og at innskuddskunder i mindre grad enn utlånskunder synes å ha behov for en personlig relasjon til banken. Markedet for innskuddsprodukter ser derfor ut til å være større enn markedene for utlån til personkunder og SMB.

⁵⁴ For filialer av utenlandske banker og norske banker med en forvaltningskapital på mer enn 4 milliarder kroner vil deltakelse i NBO koste 50 000 kroner i årsavgift i tillegg til 40 kroner per oppgjør per konto. Det foretas normalt to oppgjør hver dag. For norske banker med en forvaltningskapital på mindre enn 4 milliarder kroner vil transaksjonsprisen være den samme, men årsavgiften for disse er lavere, 25 000 kroner.

Konkurransetilsynet er enig med partene i at det ikke er noen direkte sammenheng mellom hvor kunden har utlån og fra hvilken bank betalingstransaksjoner gjennomføres. Imidlertid ser det i praksis ut til at majoriteten av personkundene gjennomfører betalingstransaksjoner fra den kontoen de har lønnsinngang og at denne kontoen i de fleste tilfeller er i samme bank som kunden har lån.⁵⁵ Bakgrunnen for dette er trolig både at kunden anser det hensiktsmessig å forholde seg til én tilbyder av finansielle tjenester, men også fordi kunden til en viss grad låses inne gjennom produktpakker og totalkundeavtaler. Grunnen til at det likevel er slik i Norge at mange har flere bankkundeforhold, er trolig at prisene bankene tar for betalingstjenester varierer sterkt. Mens enkelte banker tar rundt 5 kroner per transaksjon for bruk av betalingskort i minibank utenom bankens åpningstid eller i annen banks minibank, tilbyr andre banker denne tjenesten gratis.⁵⁶ Prisforskjellene når det gjelder bruk av betalingskort ved varekjøp og girobetalinger er noe mindre, men også for disse tjenestene er det slik at enkelte banker beholder sine markedsandeler med priser på opp til henholdsvis 3 kroner og 2,50 kroner, selv om andre banker tilbyr tjenestene gratis.

Dersom det hadde vært virksom konkurranse om å tilby betalingstjenester, og innkjøp av disse tjenestene var upåvirket av hvor kunden kjøper andre finansielle produkter, skulle slike prisforskjeller tilsa at banker som tar 2,50 kroner for girotransaksjoner, 3 kroner for EFTPOS-transaksjoner og 5 kroner for minibanktransaksjoner hadde mistet all etterspørsel etter betalingstjenester. Det viser seg ikke å være tilfelle.

Partene anfører at faktiske prisforskjeller ut til kundene ikke skyldes manglende konkurranse, men ”skyldes primært at ulike aktører tilbyr ulike pris/kvalitetsforhold”. Partene skriver videre at store banker må konkurrere på ”pris samlet sett og på andre faktorer (som rådgivning, tilgjengelighet og nye tjenester)”. Dette underbygger etter Konkurransetilsynets oppfatning at konkurransen om betalingstjenester ikke skjer uavhengig av tilbudet av øvrige finansielle tjenester.

9.5.1 Det relevante produktmarkedet

Betalingstjenester tilbys kundene gjennom bruk av kontanter og kontopenger. Kontopenger defineres som giro, betalingskort og sjekk. Forbrukere i Norge etterspør kontanter og kontopenger for å kunne gjennomføre betalingstransaksjoner i Norge og i utlandet. De forskjellige betalingsinstrumentene er til en viss grad substituerbare, og pris, effektivitet og sikkerhet bestemmer hvilket instrument som benyttes til de ulike transaksjonene.

Partene skriver at de er uenige at ulike betalingstjenester ”i stor grad er substituerbare”. Konkurransetilsynet kan ikke se at det er noen reell uenighet på dette punktet, da tilsynet i varselet skriver at alle formene for kontopenger og kontanter trolig ikke er i samme relevante marked. Giro ser for eksempel bare til en viss grad ut til å være substituerbar med kontanter, betalingskort og sjekk. Fordi det ikke har betydning for utfallet av vurderingene, har Konkurransetilsynet imidlertid ikke funnet det nødvendig å ta stilling til om betalingstjenestene kan utgjøre flere relevante markeder. Vi vurderer konkurransesituasjonen ut fra at betalingskort og giro er i samme relevante produktmarked, og at det bare er disse tjenestene som utgjør markedet. Når det gjelder kontantbetalinger og sjekk, har Konkurransetilsynet valgt ikke å fokusere på disse tjenestene i sin analyse. Kontantbetalinger er til en viss grad substituerbare med de andre betalingsinstrumentene, men er for mange praktiske formål mindre anvendelige og ofte vanskeligere tilgjengelig. Selve bruken av kontanter er dessuten gratis, så pris for bruk av kontanter er ikke noe konkurranseparameter. Likevel er det kostnader forbundet med å skaffe kontanter til veie, og man ville trolig sett at dersom prisnivået på for eksempel korttransaksjoner

⁵⁵ [...] Opplysningene i forntoten er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁵⁶ Se for eksempel Nordeas, DnBs, og Gjensidige NORs priser for minibankuttak utenom åpningstid og i andre banker, sammenlignet med for eksempel Skandiabankens priser for slike transaksjoner.

generelt hadde vært høyere, ville flere personer oftere valgt å bruke kontanter som betalingsinstrument. Sjekkbruk utgjør i dag bare en marginal del av transaksjonsvolumet, om lag to promille av transaksjoner med betalingsinstrumenter, så tilsynet har valgt å heller ikke fokusere på denne tjenesten.

Vi støtter altså partene i at de ulike betalingsproduktene kan være i forskjellige relevante produktmarkeder, og avgrensar det relevante produktmarkedet i denne saken til å omfatte giro og betalingskort. For enkelthets skyld kalles dette i det følgende markedet for betalingstjenester.

9.5.2 Geografisk utstrekning av markedet

Bankene tilbyr betalingstjenester både til personkunder og til bedrifter i Norge. Tjenestene er i stor grad nasjonale fellesløsninger som alle konkurrentene tilbyr, og etterspøreren kan i prinsippet etterspørre disse tjenestene av enhver bank i Norge, uavhengig av geografisk plassering. Tjenestene kan også etterspørres i rene internettbanker. Betalingstjenester som tilbys i utlandet, anses imidlertid i liten grad å være substituerbare med tjenestene som tilbys innenlands, fordi banker som ikke har virksomhet i Norge ikke er tilknyttet bankenes fellesløsninger i betalingsformidlingen. Kostnadene for en bankkunde for å gjennomføre betalingstransaksjoner fra en bank i utlandet til en bank i Norge vil derfor være høyere og mer ressurskrevende enn for å gjennomføre slike transaksjoner mellom banker i Norge. Markedet ser derfor ut til å være nasjonalt.

Partene er enige i at det fra etterspørernes ståsted er tale om et nasjonalt marked. Partene poengterer imidlertid at det fra tilbudssiden er viktig å være oppmerksom på at utenlandske tilbydere står fritt til å tilby sine betalingstjenester i Norge. Det siste gjør imidlertid ikke at det relevante markedet er større enn nasjonalt, så lenge norske brukere av betalingstjenester i liten grad etterspør slike tjenester av aktører i utlandet. Vi holder derfor fast ved at markedet er nasjonalt.

9.5.3 Markedsandeler

Konkurransen om å tilby betalingstjenester til bedrifter og personkunder foregår mellom bankene i Norge. Alle banker med virksomhet i Norge og som har tilgang til bankenes fellessystemer innenfor betalingsformidlingen, er derfor konkurrenter i dette markedet.

Det er flere forskjellige måter å måle markedsandeler i markedet for betalingstjenester. En banks markedsandel kan for eksempel måles ut fra andelen av totalt antall transaksjoner, andel av totalt transaksjonsbeløp eller andelen av totalt utstedte betalingsinstrumenter.

Totalt ble det i 2002 gjennomført 915,4 millioner transaksjoner med norske kontopenger i Norge og i utlandet. Av disse ble 516,5 millioner gjennomført ved bruk av betalingskort og 396,8 millioner ved bruk av giro. Samme år var det 6,4 millioner betalingskort i omløp. 4,2 millioner av disse er såkalte kombinerte kort.⁵⁷

Konkurransetilsynet har ikke fremskaffet tall som viser DnBs og Gjensidige NORs andel av totalt antall gjennomførte betalingstransaksjoner i Norge. Tilsynet har valgt å beregne partenes andel av girotransaksjoner og EFTPOS-transaksjoner⁵⁸ som går gjennom BBS. Girotransaksjoner og EFTPOS-transaksjoner som går gjennom BBS utgjør 855 millioner, eller 93 prosent, av de 915,4 millioner transaksjoner som ble gjennomført med norske kontopenger i Norge og i utlandet i 2002.

⁵⁷ Kilde: Norges Banks årsrapport for 2002 om betalingsformidling.

⁵⁸ EFTPOS-transaksjoner er betalinger og kontantuttak ved bruk av betalingskort i elektroniske betalingsterminaler (Electronic Funds Transfer at Point of Sale). Tallene er beregnet ut fra antallet EFTPOS-transaksjoner som går gjennom BBS. I 2002 utgjorde disse 458 millioner av totalt 516,5 millioner betalingstransaksjoner som ble gjennomført med norske betalingskort i Norge og utlandet.

Partene anfører at det ikke er riktig å bygge på tall fra BBS når det gjelder betalingskort-transaksjoner, fordi ikke alle slike transaksjoner går gjennom BBS. For å få et riktig bilde må man etter partenes oppfatning se på innrapporterte tall til Norges Bank.

Konkurransetilsynet har vært i kontakt med Norges Bank, og ifølge sentralbanken rapporterer ikke bankene inn slike transaksjonstall. Norges Bank får disse tallene rapportert inn fra BBS og tallene er ikke bankfordelte. Det er med andre ord ikke mulig å beregne markedsandeler ut fra innrapporterte tall til Norges Bank.

I partenes foreslåtte måte å beregne sine andeler av betalingskorttransaksjonene, ser de ut til å ha beregnet markedsandeler i forhold til "Total kortbruk" på 629,5 millioner transaksjoner fra tabell 28 i Norges Banks årsrapport om betalingsformidling for 2002. Dette tallet inkluderer både kontantuttak med norske betalingskort i Norge og i utlandet, kontantuttak i Norge med betalingskort utstedt av internasjonale kortselskaper, varekjøp i Norge og i utlandet med norske betalingskort, varekjøp i Norge med betalingskort utstedt av internasjonale kortselskaper, varekjøp og kontantuttak med innenlandske kredittkort og utlendingers bruk av betalingskort i Norge. Partene ser altså ut til å ha foretatt beregninger i forhold til et totalmarked som er større enn det faktiske. Dermed har partene kommet frem til markedsandeler mellom [...] ⁵⁹, og ikke mellom 40 prosent og 50 prosent som Konkurransetilsynet la til grunn i varselet om inngrep.

Konkurransetilsynet er av den oppfatning at det er bruken av norske bankkort (såkalte bax-kort) som er det mest korrekte å beregne markedsandeler ut fra. Disse kortene tilbys av alle banker i Norge. Partene har også beregnet sine andeler av denne type transaksjoner. Her ser det imidlertid ut til at partene har sammenlignet egne kunders EFTPOS-transaksjoner med tallet 553,3 millioner som står under "Banker" i tabell 28 i Norges Banks årsrapport om betalingsformidling, da tallene som partene har oppgitt er tilnærmet de samme som BBS har oppgitt for partenes EFTPOS-transaksjoner. Tallet 553,3 millioner inkluderer imidlertid både EFTPOS-transaksjoner og minibanktransaksjoner med norske betalingskort. Dermed kommer partene frem til en lavere markedsandel enn den faktiske. Trekker man fra antall minibanktransaksjoner med norske betalingskort i Norge og i utlandet, kommer tilsynet frem til at det totale antall transaksjoner er 440,9 millioner transaksjoner. ⁶⁰ Partenes andel av disse blir dermed 45 prosent og ikke [...] ⁶¹ prosent, som partene har beregnet. En markedsandel på 45 prosent tilsvarer markedsandelen som Konkurransetilsynet kom frem til i varselet.

Transaksjonstallene som Konkurransetilsynet presenterte i sitt varsel om inngrep er gjengitt nedenfor.

Tabell 21: Andel av antall EFTPOS-transaksjoner fra brukersted

Årstall	DnB	Gjensidige NOR	DnB NOR	Nordea	Spb 1	Terra	Andre	Sum
---------	-----	----------------	----------------	--------	-------	-------	-------	-----

⁵⁹ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven §5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁶⁰ 553,3 millioner transaksjoner (fra "Banker" i tabell 28 i Norges Banks årsrapport om betalingsformidlingen for 2002) fratrukket 105,5 millioner transaksjoner (fra "Minibankuttak i tabell 20) som igjen er fratrukket utlendingers kontantuttak i Norge og lagt til norske kontantuttak i utlandet (fra tabell 36). $553,3 - (105,5 - 1,4 + 8,3) = 440,9$.

⁶¹ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven §5a jf. forvaltningsloven § 13.

2000	23,7 %	23,4 %	47,1 %	18,0 %	20,1 %	5,4 %	9,3 %	100,0 %
2001	23,5 %	22,7 %	46,2 %	19,7 %	19,9 %	5,6 %	8,7 %	100,0 %
2002	26,5 %	19,0 %	45,5 %	19,0 %	20,0 %	6,0 %	9,5 %	100,0 %

Kilde: BBS

Tabell 22: Andel av antall EFTPOS-transaksjoner til kortutsteder

Årstill	DnB	Gjensidige NOR	DnB NOR	Nordea	Spb 1	Terra	Andre	Sum
2000	22,8 %	25,4 %	48,2 %	7,9 %	19,9 %	10,0 %	13,9 %	100,0 %
2001	21,5 %	25,1 %	46,7 %	7,7 %	19,5 %	10,3 %	15,8 %	100,0 %
2002	20,0 %	22,5 %	42,5 %	7,6 %	19,1 %	10,9 %	19,9 %	100,0 %

Kilde: BBS

Tabell 23: Andel av beløp formidlet med EFTPOS-transaksjoner

Årstill	DnB	Gjensidige NOR	DnB NOR	Nordea	Spb 1	Terra	Andre	Sum
2000	26,7 %	21,1 %	47,8 %	17,4 %	18,5 %	5,0 %	11,2 %	100,0 %
2001	26,6 %	20,6 %	47,2 %	18,1 %	18,6 %	5,3 %	10,8 %	100,0 %
2002	28,0 %	18,1 %	46,1 %	17,7 %	18,7 %	5,9 %	11,6 %	100,0 %

Kilde: BBS

Tabell 24: Girotransaksjoner – andel av antall innbetalingstransaksjoner

Årstill	DnB	Gjensidige NOR	DnB NOR	Nordea	Spb 1	Terra	Andre	Sum
2000	13,3 %	24,4 %	37,7 %	19,7 %	20,3 %	9,3 %	13,0 %	100,0 %
2001	32,2 %	18,2 %	50,4 %	17,3 %	15,5 %	7,5 %	9,3 %	100,0 %
2002	35,2 %	15,8 %	51,0 %	17,7 %	14,4 %	7,4 %	9,5 %	100,0 %

Kilde: BBS

Tabell 25: Girotransaksjoner – andel av antall utbetalingstransaksjoner

Årstill	DnB	Gjensidige NOR	DnB NOR	Nordea	Spb 1	Terra	Andre	Sum
2000	32,6 %	18,7 %	51,3 %	22,0 %	10,4 %	4,0 %	12,4 %	100,0 %
2001	39,2 %	16,0 %	55,2 %	20,2 %	9,2 %	3,4 %	12,1 %	100,0 %
2002	36,6 %	15,3 %	51,9 %	20,4 %	9,5 %	4,1 %	14,0 %	100,0 %

Kilde: BBS

Tabell 26: Girotransaksjoner – andel av formidlet verdi

Årstill	DnB	Gjensidige NOR	DnB NOR	Nordea	Spb 1	Terra	Andre	Sum
2000	21,2 %	17,2 %	38,4 %	27,3 %	11,4 %	4,2 %	18,6 %	100,0 %
2001	18,1 %	17,1 %	35,2 %	29,4 %	11,1 %	4,5 %	19,9 %	100,0 %

2002 26,3 % 14,6 % **41,0 %** 28,8 % 8,6 % 4,1 % 17,6 % 100,0 %

Kilde: BBS

Vi ser av tabellene at DnB og Gjensidige NOR sammen er involvert i over 40 prosent av EFTPOS-transaksjonene og over 50 prosent av girotransaksjonene. Når det gjelder formidlet verdi, står de to selskapene for 46 prosent av totalt beløp formidlet gjennom EFTPOS-transaksjoner og 41 prosent av totalt beløp formidlet gjennom girotransaksjoner.

Av det totale antallet utstedte betalingskort, inkludert innenlandske kredittkort og betalingskort opprettet av internasjonale kortselskaper, oppgir DnB og Gjensidige NOR at de sammen står for [...] ⁶² prosent.

Med bakgrunn i dette holder Konkurransetilsynet fast ved at et sammenslått DnB NOR vil oppnå en markedsandel på mellom 40 og 50 prosent i markedet for betalingstjenester til bedrifter og personkunder.

9.5.4 Eierandeler i selskaper som berører betalingsformidlingen

En fusjon mellom DnB og Gjensidige NOR innebærer følgende eierandeler i BBS og andre selskaper som berører betalingsformidlingen: ⁶³

Tabell 27: DnBs og Gjensidige NORs eierandeler i BBS, Visa Norge og NOKAS

Selskap	DnB	Gjensidige NOR	Sum
BBS	23,6 %	17,8 %	41,4 %
Visa Norge	20,0 %	20,0 %	40,0 %
Norsk Kontanthåndtering (NOKAS)	25,4 %	15,8 %	41,2 %

Kilde: DnB og Gjensidige NOR

9.5.5 Konkurransemessig virkning

DnB NOR oppnår markedsandeler på mellom 40 og 50 prosent i markedet for betalingstjenester til bedrifter og personkunder, og selskapet vil etter Konkurransetilsynets vurdering dermed få markedsrett. Markedsretten kan for det første utøves ved å øke konkurrentenes kostnader relativt til sine egne i bankenes felleseide Bankenes Betalingsentral (BBS). Beslutninger som tas i BBS, for eksempel vedrørende prismodeller og produktutvikling, har betydning for andre bankers kostnadsnivå og konkurransekraft. DnB NOR vil i tillegg gjennom økte eierandeler i BBS få større formell innflytelse i selskapet enn partene har hver for seg. Til dette skriver partene i sitt notat av 9. juli 2003 ⁶⁴ at DnB NOR vil ha en viss påvirkningsmulighet gjennom sin styrerepresentasjon, men at de ikke alene oppnår kontroll med beslutningene som tas i BBS. Enkelte av DnB NORs konkurrenter har imidlertid uttrykt bekymring for partenes økte påvirkningsmulighet. For det andre er det grunn til å tro at markedsretten kan utøves direkte, ved å ta høyere priser fra bankkundene for betalingstjenestene enn de kan gjøre i en situasjon der DnB og Gjensidige NOR konkurrerer.

Når det gjelder de økte eierandelene i Visa Norge og i NOKAS har Konkurransetilsynet ikke funnet at disse påvirker konkurransesituasjonen i vesentlig grad.

⁶² Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13.

⁶³ Kilde: DnBs og Gjensidige NORs årsrapporter for 2002.

⁶⁴ Notatet er i sin helhet unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr 2.

Konkurransetilsynet er som nevnt ovenfor av den oppfatning at konkurransen om betalingstjenester må ses i sammenheng med konkurransen om å tilby andre finansielle tjenester, og da særlig utlån. Bakgrunnen for dette er at betalingstjenester i stor grad ser ut til å etterspørres hos den finansinstitusjonen hvor kunden har brukskonto, og de fleste lånekunder ser ut til å ha brukskonto i den finansinstitusjonen hvor lånet er gitt.⁶⁵ For de kundene som har lån utgjør som regel renteutgifter den største kostnaden i bankkundeforholdet. Derfor mener tilsynet at det er viktig for konkurransen om betalingstjenester at konkurransen om utlån fungerer tilfredsstillende. Siden fusjonen medfører at markedene for utlån til personkunder og SMB i store deler av landet vil bli vesentlig begrenset, ser den økte konsentrasjonen i markedet for betalingstjenester ut til å innebære en vesentlig begrensning av konkurransen også om betalingstjenester til bedrifter og personkunder.

Konkurransetilsynet har derfor kommet frem til at en sammenslåing av DnB og Gjensidige NOR innebærer en vesentlig begrensning av konkurransen i markedet for betalingstjenester til bedrifter og personkunder. Dersom konkurransen i markedene for utlån ikke hadde blitt vesentlig begrenset, ville imidlertid konkurransebegrensningen i dette markedet vært mindre.

⁶⁵ Det er imidlertid en viss andel bankkunder som oppretter egne konti i andre banker for å gjennomføre betalingstransaksjoner fra disse.

10 Livs- og pensjonsforsikring

10.1 Vurderinger og konklusjoner i Konkurransetilsynets varsel om inngrep

Pensjons- og trygdesystemet i Norge består av folketrygden og supplerende pensjonsordninger. De supplerende ordningene består av offentlige tjenstepensjonsordninger, private tjenstepensjonsordninger, førtidspensjonsordninger og individuelle pensjonsordninger. Banksparing og andre former for sparing ser i liten grad ut til å være substituerbart med livs- og pensjonsforsikring. Bakgrunnen for dette er blant annet at det gis betydelige skattefordeler ved å spare i livs- og pensjonsforsikring.

Det må også skilles mellom individuelle og kollektive pensjonsordninger. De kollektive ordningene etterspørres av arbeidsgiverne, mens de individuelle ordningene etterspørres av den enkelte arbeidstaker. I det følgende ser vi nærmere på disse to formene for livs- og pensjonsforsikring.

Som produkter ser ikke de kollektive pensjonsordningene ut til å skille seg fra hverandre i særlig grad, og private og offentlige tjenstepensjonsordninger kan derfor synes å være i samme relevante produktmarked. Pensjonsordningene er substituerbare i den forstand at de i stor grad tilfredsstiller det samme underliggende behov hos etterspørerne. De någjeldende regler om hvem som kan benytte de ulike pensjonsordningene, og det forhold at ordningene finansieres på forskjellige måter, ser imidlertid ut til å skape flere relevante markeder for kollektive pensjonsordninger.

10.2 Partenes anførsler

Ifølge partene har Konkurransetilsynet ikke tatt tilbørlig hensyn til den dynamiske utviklingen i markedet. Partene hevder at utviklingen går mot økt salg av innskuddsbaserte ordninger og mot en tilnærming av statlig, kommunal og privat sektor. Det hevdes at partene på sikt vil kunne møte konkurranse innenfor privatsegmentet fra KLP, og muligens også SPK.

Det vises til at Lov om innskuddspensjon antas å medvirke til vekst i segmentet for mindre bedrifter. Partene forventer dessuten at en del bedrifter som i dag har ytelsesbaserte ordninger, vil konvertere til innskuddsordninger. Ifølge partene er det ikke grunnlag for å skille mellom salg av pensjonsordninger til kommunal virksomhet, fristilt statlig virksomhet og privat virksomhet ved markedsavgrensningen. Partene anslår sin markedsandel i markedet for salg av kollektive pensjonsforsikringer til omkring 20 prosent.

Partene hevder videre at Konkurransetilsynet ikke har tatt hensyn til konkurransen fra private og kommunale pensjonskasser og at pensjonskassene utgjør et reelt alternativ for større bedrifter, hvor ytelsesbaserte ordninger fortsatt vil være dominerende. Det hevdes at Konkurransetilsynet dermed har overvurdert partenes markedsposisjon, som partene anslår til å være omkring 30 prosent. Dette gir ifølge partene ikke markedsrett og det foreligger ingen vesentlig konkurransebegrensning.

Partene legger vekt på at pensjonsmarkedet er et turbulent marked preget av etterspørselsvekst. Videre at gjennomført og forventet nedbygging av etableringshindringer vil åpne for nye aktører og produkter og innebærer sterk potensiell konkurranse. Dette sammen med profesjonalitet og styrke på kjøpersiden gir ifølge partene uansett ikke grunnlag for utøvelse av markedsrett, selv om markedsandelene er høye.

Partene understreker at det etter fusjonen fortsatt vil være fire fullsortiments finanskonsern med etablerte distribusjonsnett som tilbyr konkurrerende produkter, samt en rekke mindre nisjeaktører. Ifølge partene har markedet egenskaper som gjør at antall troverdige aktører er en bedre indikator

på konkurransesituasjonen enn ulike konsentrasjonsmål. Partene mener at uavhengige meglere har økende betydning for konkurransen. Videre at muligheten for utøvelse av markedsrett uansett begrenses av offentlige reguleringer. Partene hevder at frykten for kollektiv dominans er ikke basert på markedsanalyse og at markedet ikke ligger til rette for det.

10.3 Individuelle pensjonsordninger

10.3.1 Vurderinger og konklusjoner i Konkurransetilsynets varsel om inngrep

Individuelle pensjonsordninger er en form for langsiktig sparing. Konkurransetilsynet fant likevel i varselet at disse ordningene ikke syntes å være substituerbare med for eksempel banksparing, fordi innbetalingen til individuelle pensjonsordninger skattemessig er fradragberettiget. Inntektsfradraget innebærer en skattelette på 28 prosent av innbetalt beløp. I tillegg til dette er rentene på pensjonsavtalen skattefrie i sparetiden, og kunden betaler ikke formuesskatt på innestående beløp.

10.3.2 Partenes anførsler

Partene viser til Konkurransetilsynets ”Avgrensning av relevante markeder i finansnæringen” hvor individuelle pensjonsordninger inngår som en del av et større sparemarked. Partene hevder at Konkurransetilsynets perspektiv på sparemarkedet er for statisk og at det ikke er tatt hensyn til lovregler som åpner for nye produkter og nye kategorier av tilbydere av etablerte produkter. Som en konsekvens av dette mener partene at Konkurransetilsynets vurdering hviler på ufullstendige premisser.

Partene peker på at de samlede skattemessige konsekvensene av å velge sparing i IPA og livrente ikke nødvendigvis er positive for den enkelte sparer. Det er derfor ifølge partene ikke åpenbart at sparing i disse produktene reelt sett vil fremstå som mer attraktivt enn sparing i produkter som ikke er underlagt skatterettslig særregulering. Partene mener dette tilsier at skattereglene har mindre betydning ved avgrensningen av produktmarkedet.

Ifølge partene er det ingen tvil om at individuell pensjonsforsikring konkurrerer med andre spareprodukter, og at den skattemessige reguleringen i liten grad utgjør en motiverende faktor for kjøp av pensjonsprodukter. Partene mener dette særlig gjelder livrente, som utgjør den vesentligste delen av tradisjonelle livprodukter. Partene mener derfor at markedet for tegning av individuelle pensjonsordninger er en del av et større sparemarked. Fusjonen vil derfor ifølge partene ikke medføre noen konkurransebegrensning i strid med konkurranselovens formål.

10.3.3 Konkurransetilsynets vurdering

Det sentrale i vurderingen er hvorvidt individuelle pensjonsprodukter er et separat produktområde eller om disse produktene inngår som del av markedet for individuelle spareprodukter. Det som avgjør dette er den skattemessige behandlingen. Ved tegning av individuelle pensjonsordninger får kunden et fradrag i lignet skatt på 28 prosent av innbetalt premie. Dette motsvares av at utbetaling fra pensjonsordningen beskattes som inntekt. Den skattemessige effekten av ordningen er utsatt skatt. For skatteyttere som betaler toppskatt på tidspunkt for utbetaling betyr det at utbetalingen fra pensjonsordningen skatlegges med inntil 55 prosent. Det er derfor ikke klart at individuelle pensjonsordninger innebærer noen skattefordel i forhold til alternative spareformer.

Det beregnes ikke formuesskatt av verdien av oppsparte midler. Det finnes imidlertid andre investeringsalternativer, for eksempel fast eiendom, som også er skattegunstige i forhold til formuesskatt. Det er også andre spareformer som er skattefrie i sparetiden, for eksempel investeringer i fast eiendom, aksjer og verdipapirfond (med unntak av utbetalt utbytte). Etter en nærmere vurdering har derfor Konkurransetilsynet kommet til at individuelle pensjonsordninger er en del av et større sparemarked.

10.4 Kollektive pensjonsordninger

10.4.1 Det relevante produktmarkedet

Innledningsvis peker partene på at gruppelivsforsikring og andre risikoprodukter ikke er omfattet av Konkurransetilsynets vurdering, og at disse risikoproduktene ikke har vært gjenstand for mer dyptgående behandling.

De kollektive tjenstepensjonsordningene, hvorav spareelementet er en vesentlig del av produktet, kan ifølge partene inndeles i to hovedgrupper; ytelsesbasert pensjon etter lov om foretakspensjon og innskuddsbasert pensjon etter lov om innskuddspensjon. Videre har det offentlige pensjonsordninger utenfor lov om foretakspensjon som er ytelsesbaserte. Partene peker på at begge pensjonsordninger kan være sammensatt av alderspensjon, ektefellepensjon, barnpensjon, uførepensjon mv. og kan være med eller uten investeringsvalg.

Partene definerer kollektiv ytelsesbasert pensjonsforsikring som en pensjon med kontraktsfestet utbetaling for ansatte i bedrifter i henhold til lov om foretakspensjon. Forsikringen omfatter alderspensjon og kan utvides med uførepensjon og etterlattepensjon. Gjensidige NOR og Vital tilbyr begge kollektive pensjonsforsikringer som er ytelsesbasert. Både Gjensidige NOR og Vital tilbyr også kollektive risikodekninger uten fripolisrett. Dette er en foretakspensjonsordning med skattefordel.

Partene beskriver kommunale pensjonsordninger, som tilbys av KLP, som en ytelsesbasert bruttoordning som skal gi medlemmene en pensjon tilsvarende to tredjedeler av lønnen ved oppnådd pensjonsalder. Partene viser til at kollektiv ytelsesbasert pensjonsforsikring ytes i henhold til lov om foretakspensjon, som trådte i kraft 1. januar 2001. Partene fremhever at den nye loven innebærer omfattende modernisering av regelverket, blant annet ved at:

- Foretakspensjonsordning kan organiseres som pensjonsforsikring i livsforsikringsselskap eller pensjonskasse som er forsikringsteknisk oppbygget og godkjent av Kredittilsynet, jf. lov om foretakspensjon § 1-1 nr. 2. Foretakspensjon kan videre tilbys av filial etablert i riket i samsvar med EØS-regelverket.
- Den nye loven skal styrke de ansattes pensjonsrettigheter, blant annet ved at lineær optjening er obligatorisk, samt at grensen for obligatorisk medlemskap er senket til 20 år.
- Ytelsesbasert foretakspensjon kan også opprettes med investeringsvalg der investeringsbeslutningen ligger i bedriften, det vil si som et unit linked-produkt. Alderspensjonsordningen kan i tillegg utformes som en innskuddsbasert ordning. Dette er såkalt engangsbetalt foretakspensjon.

Partene peker videre på at innskuddspensjon er den andre hovedgruppen tjenstepensjon for ansatte i bedrifter der bedriften betaler et avtalt innskudd i motsetning til kollektiv ytelsesbasert pensjonsforsikring, hvor det er avtalt en definert ytelse (pensjon). Partene viser til at innskuddspensjon ble innført ved lov om innskuddspensjon av 24. november 2000 og at det er en skattefavoredert pensjonsordning som et foretak kan opprette for å gi sine ansatte et kollektivt tilbud om alderspensjonsdekning.

Partene peker på at ordningen skiller seg fra tradisjonell ytelsesbasert foretakspensjon på følgende områder:

- Det er årlig innskudd som avtales i stedet for pensjonen. Kunden kan selv bestemme hvordan midlene skal forvaltes og den endelige pensjonen bestemmes av størrelsen på innskuddet og innskuddets avkastning.
- Innskuddsbasert tjenstepensjon kan opprettes av livsforsikringsselskap, pensjonskasser, utenlandske filialer, banker og forvaltningsselskaper for verdipapirfond.

- Ved død før pensjonsalder tilfaller pensjonskapitalen arvingene og ikke et forsikringskollektiv slik tilfellet er ved ytelsesbasert pensjon og engangsbetalt foretakspensjon (innskuddspensjon med forsikringselement).

De nye innskuddsordningene kan utformes som en pensjonsforsikringsordning eller som en pensjonsspareordning. Førstnevnte er såkalt engangsbetalt foretakspensjon mens spareordningen kalles innskuddspensjon. Skatteregelveverket medfører at bedriften får et skattemessig fradrag for innskuddet/premien, mens de ansatte ikke fordelsbeskattes for innskuddet/premien og det ikke skal betales skatt på den løpende avkastningen eller formuesskatt på pensjonskapitalen/rettigheten.

For så vel ytelsesbaserte som innskuddsbaserte ordninger ligger beskatningen på utbetalt pensjon. Partene peker på at det er åpnet for overgang fra en ytelsesbasert ordning til en innskuddsbasert ordning, ved omdannelse eller lukking.

Partene legger vekt på at lovendringen fører til at flere aktører kan tilby skattefavorisert innskuddspensjon, særlig banker og fondsforvaltningsselskaper. Partene mener dette vil føre til at konkurransen i markedet vil øke, fordi leverandører som tilbyr ytelsesbasert og engangsbetalt foretakspensjon vil møte konkurranse fra nye produkter i form av innskuddsbaserte pensjonsordninger, samt at det vil bli langt flere aktører enn tidligere.

Partene antar at virksomheten på kollektivområdet ventes å bli langt mer sammensatt og variert, og at dette særlig vil gjøre seg gjeldende innenfor innskuddspensjon. Partene mener økningen av antall produkter trolig vil medføre økt konkurranse fra så vel norske som utenlandske selskaper. Det legges vekt på at nye leverandører gjør at bedriftene vil kunne velge ulike leverandører til ulike komponenter som de ønsker at skal inngå i sitt pensjonsopplegg. Dette kan ifølge partene lede til et skille mellom produksjon og distribusjon av ulike pensjonsprodukter.

Partene hevder at Konkurransetilsynet har lagt til grunn at ulike kollektive pensjonsordninger er substituerbare for kundene og derfor tilhører samme marked. På grunn av at individuelle pensjonsløsninger og kollektive ordninger ikke retter seg mot de samme etterspørerne, antar partene videre at de ikke tilhører samme relevante marked.

Partene peker på at det er sammenheng mellom de ulike produktene, og de ulike markedene. Partene viser til at de fleste livsforsikringsproduktene består av én eller flere komponenter mht. sparing eller risikodekning. I enkelte tilfeller kan flere ulike produkter dekke det samme behovet og slik sett være substituerbare for kunden.

Partene peker på at kollektiv pensjonsforsikring, i form av ytelsesbasert eller engangsbetalt alderspensjon, dekker det samme behov hos kunden som en innskuddsbasert pensjonsforsikring. Videre fremheves det at pensjonsordningene er underlagt tilnærmedesvis de samme skattemessige regler. Innskuddspensjon kan videre, dersom kunden har behov for det, utvides med selvstendige risikodekninger for fullt ut å være substituerbar med risikodekningene i tradisjonell kollektiv ytelsespensjon.

Partene viser til at kollektive pensjonsforsikringer tilbys av ulike aktører, men alle aktørene tilbyr ikke kollektiv pensjonsforsikring til alle grupper av etterspørere i markedet. Videre vises det til at noen kundegrupper kun etterspør fra én tilbyder. Dette får, som Konkurransetilsynet legger til grunn, betydning for den nærmere avgrensningen av markedet for kollektive pensjonsordninger.

Aktørene på tilbydersiden er livsforsikringsselskaper, herunder Statens Pensjonskasse (SPK) og Kommunenes Landspensjonskasse (KLP), private og kommunale pensjonskasser, utenlandske livsforsikringsselskapers filialer og datterselskaper i Norge, banker og fondsforvaltningsselskaper.

De største (private) aktørene er, foruten partene, Storebrand, Nordea og Sparebank 1. I tillegg fremhever partene at pensjonskassene er betydelige aktører, og at det er en rekke andre leverandører av kollektiv innskuddsbasert pensjonsforsikring, herunder blant annet SHB Link, Alfred Berg, Stavanger Fondsforvaltning og Terra Fondsforvaltning.

Ifølge partene kan etterspørerne i markedet, slik Konkurransetilsynet gjør i varselet om inngrep, inndeles i følgende segmenter: private virksomheter, fristilt statlig virksomhet, kommunale virksomheter, statlige etater og spesielle bransjer knyttet til SPK gjennom særlover (skoler og apotek).

Statlige etater, skoler og apotek er ved lov eller tariffavtale forpliktet til å benytte SPK. Dette ”statlige markedet”, hvor SPK har en særstilling, berøres ikke av et sammenslått DnB NOR siden private aktører er forhindret fra å konkurrere i dette markedet. SPK kan heller ikke tilby produkter i konkurranse med de private aktørene i det private segmentet. Partene er derfor enig i at den statlige delen av markedet kan holdes utenfor.

Partene mener at man ikke kan skille mellom privat virksomhet og kommunal/fylkeskommunal virksomhet. Det vises til at det eneste grunnlaget for et slikt skille er at KLP foreløpig ikke er tilbyder i det private segmentet. Partene påpeker at private aktører allerede tilbyr kollektive ordninger til kommunal og fylkeskommunal virksomhet. Produksjonsutrustningen er ifølge partene i stor grad den samme, og det er ikke vesentlige investeringer som kreves for at en aktør i én del av markedet skal gå inn i et annet. Deler av dette segmentet er fortsatt stengt for private aktører på grunn av gjeldende tariffavtaler. En ytterligere åpning er imidlertid forventet. Flere store kommuner har allerede byttet til private leverandører og en rekke flere har ønsket å konkurranseutsette sine pensjonsordninger i KLP.

Partene hevder at KLPs mulige inntreden i privatsegmentet tilsier at det må tas hensyn til KLP ved beregningen av markedskonsentrasjonen (tilbudssubstitusjon). Det vises også til at Kredittilsynet inkluderer KLP i sine beregninger i innstillingen til Finansdepartementet. KLP vil ifølge partene ha de nødvendige finansielle og øvrige ressurser til å gå inn i privatsegmentet med tyngde. Det hevdes videre at KLP har insentiver til å gjøre dette når større deler av kommunesegmentet åpnes og det må forventes at KLP vil tape markedsandeler.

I tillegg til at KLP vurderer omdanning til AS, har KLPs styre besluttet å iverksette en rekke forandringer av selskapets produkter i offentlig sektor, blant annet innføres større valgfrihet, som et direkte resultat av den konkurranse de private livselskap har gitt KLP. I et litt lengre tidsperspektiv, anser partene det langt fra usannsynlig at KLP vil bli en konkurrent også i det private segmentet. Partene antar at denne utviklingen vil skje parallelt med utviklingen av konkurransen om de kommunale kundene. Ifølge partene er det ingen forskjeller av konkurransemessig betydning på produktene som tilbys av KLP og produktene som tilbys av de private aktørene. Produktsortimentet utgjør dermed ingen konkurransemessig hindring mot eventuell tilbudssubstitusjon. Det vil heller ikke påløpe noen stor risiko eller store kostnader ved en slik satsning. Partene antar at en satsning fra KLP mot privatsegmentet typisk vil kunne starte mot de store bedriftene i privat sektor, hvor konkurransen i stor grad skjer gjennom anbudsprosesser og/eller meglere. Manglende distribusjon, kundepreferanser og lignende vil derfor ikke utgjøre en hindring. Partene mener videre at konkurransen med KLP i kommunesegmentet har en disiplinerende effekt på privatsegmentet, selv om KLP ikke er til stede i privatsegmentet.

Partene legger derfor til grunn i det følgende at den delen av markedet for kollektive tjenestepensjoner hvor et sammenslått DnB NOR vil få sin hovedvirkning, vil være i markedet for kommunale og private virksomheter, inklusive fristilt statlig virksomhet. Fristilt statlig

virksomhet kan velge om de vil opprettholde medlemskap for sine ansatte i SPK, etablere egne pensjonskasser eller inngå avtale med livsforsikringselskap.

Konkurransetilsynet la i sitt varsel om vedtak til grunn at etterspørrere av kollektive livs- og pensjonsprodukter i all hovedsak er bedrifter som har et visst antall ansatte. Grovt sett ser det i dag ut til å være fire relevante produktmarkeder for kollektive pensjonsordninger:

1. kollektive pensjonsordninger for ansatte i kommuner, herunder også fylkeskommuner og offentlig eide foretak som utfører kommunale og fylkeskommunale oppgaver, forretningsdrift med videre,
2. kollektive pensjonsordninger for ansatte i statsforvaltningen, lærere i grunn- og videregående skole og apotekansatte,
3. kollektive pensjonsordninger for ansatte i fristilte statlige virksomheter, herunder statsaksjeselskap, statsforetak, helseforetak og særlovselskap, samt stiftelser som kan velge pensjonsordning i Statens Pensjonskasse (SPK),
4. kollektive pensjonsordninger for ansatte i private virksomheter, herunder stiftelser som ikke kan velge pensjonsordning i SPK.

Partene er som nevnt enige med Konkurransetilsynet i at gruppene som dekkes av SPK ikke tilhører det relevante markedet. Partene er videre enige med Konkurransetilsynet i at SPK ikke vil være leverandør av pensjonstjenester til private foretak. I partenes kommentarer til Konkurransetilsynets varsel legges det vekt på at potensiell konkurranse fra KLP, innskuddsbaserte pensjonsordninger og konkurranse fra kommunale og private pensjonskasser, har betydning for avgrensingen av de relevante produktmarkedene.

KLP er et gjensidig selskap eid av kundene. Disse kan bare være kommuner, fylkeskommuner eller foretak tilknyttet kommunal virksomhet. Det er klart at KLP i dag ikke kan tilby pensjonstjenester til private foretak. Det er videre klart at det foreligger et forslag om å gjøre KLP om til et aksjeselskap. I den forbindelse ble det utarbeidet et prospekt datert 21. august 2003. Selv om omdanningen er utsatt, anses det sannsynlig at den blir gjennomført så snart rammebetingelsene ligger til rette for det. Det virker sannsynlig at en omdannelse kan være gjennomført innen ett til to år.

I prospektet er skjerpet konkurranse i markedet for offentlige fonderte pensjonsordninger anført som begrunnelse for omdanning til aksjeselskap. Omdanningen skal sette KLP bedre i stand til å beholde sin sterke posisjon i kommunal sektor. Det fremføres ikke som argument for omdanningen at KLP skal etablere seg i markedet for private, kollektive pensjonsordninger.

Dersom KLP får nye eiere og et nytt styre, står disse selvfølgelig fritt til å utarbeide en ny strategi for KLP. Det er imidlertid klart at KLP i dag ikke har kompetanse på å betjene private selskaper, og at det vil ta tid å bygge opp slik kompetanse etter at en eventuell ny strategi er vedtatt. Oppsummeringsvis betyr dette at KLP ikke er aktør i markedet for pensjonsordninger til private foretak i dag, at det er høyst usikkert om KLP kommer til å endre strategi og at det uansett vil gå en del år før KLP har mulighet til å fremstå som en slagkraftig konkurrent til etablerte leverandører av kollektive pensjonstjenester til private foretak. Konkurransetilsynet holder derfor fast ved at kollektiv pensjon til private foretak må regnes som et separat produktområde og at KLP ikke kan inkluderes som potensiell leverandør i dette markedet.

Det er ikke anledning til å konvertere tidligere innbetalinger til ytelsesbaserte pensjonsordninger til innskuddsbaserte ordninger (med unntak av premiefond). Det er to alternative metoder for å konvertere fremtidige innbetalinger. Det ene alternativet er at alle ansattes fremtidige pensjonsinnbetalinger gjøres til den innskuddsbaserte ordningen. Det andre alternativet er at innbetalinger til nyansattes ordninger gjøres til innskuddsbasert ordning, mens innbetalinger til dagens ansattes ordninger forsetter å være i ytelsesbaserte ordninger.

Det står uansett fast at allerede innbetalte midler ikke kan konverteres til innskuddsbaserte ordninger. Innskuddsbaserte ordninger representerer derfor ikke noe substitutt for midler som allerede er innbetalt til ytelsesbaserte ordninger.

De fleste kollektive pensjonsordninger tilbyr et forsikringselement (etterlattepensjon, uførepensjon) i tillegg til oppsparing av pensjonsmidler. For en bedrift som tegner en innskuddsbasert pensjonsordning hos en annen aktør enn et livselskap, må risikoproduktet kjøpes separat hos et av de etablerte forsikringselskapene. Innskuddsbaserte ordninger levert av andre enn livselskaper representerer derfor ikke noe adekvat substitutt for livselskapenes produkter. Konkurransetilsynet avgrensner derfor ytelsesbaserte kollektive ordninger til et separat produktområde.

Partenes syn om at pensjonskasser må inkluderes i produktområdet bygger på en forutsetning om at opprettelse av egen pensjonskasse representerer et alternativ til tegning av en kollektiv pensjonsordning i et tradisjonelt livselskap. Det er i hovedsak store bedrifter som har opprettet egne pensjonskasser. Tabellen nedenfor gir en oversikt over pensjonskasser fordelt etter antall aktive medlemmer.

Tabell 28: Pensjonskasser fordelt etter antall aktive medlemmer (ansatte)

Antall medlemmer	Antall kasser	Forvaltningskapital	Prosentandel
1-10	21	259 371	0,4 %
11-50	19	493 082	0,8 %
51-100	14	785 068	1,2 %
101-250	10	1 596 374	2,5 %
251-500	18	3 442 348	5,4 %
501-1000	14	5 402 305	8,5 %
1001-5000	17	15 266 619	24,0 %
5001-10000	4	7 965 669	12,5 %
10001-	3	28 299 616	44,6 %
Sum	120	63 510 452	100,0 %

Kilde: Norske pensjonskassers forenings årbok 2003

Tabellen viser at 81 prosent av forvaltningskapitalen i private pensjonskasser var i bedrifter med mer enn tusen ansatte. Dette underbygges av neste tabell.

Tabell 29: Administrasjonskostnader, forvaltningskapital og årets premie

Forvaltningskapital (mill. kroner)	Antall kasser	Sum adm.kostnader	Sum FK	Adm.kostnader i prosent av FK	Adm.kostnader i prosent av premie
---------------------------------------	------------------	----------------------	--------	----------------------------------	--------------------------------------

0-10	20	877	97 490	0,90 %	11,8 %
11-50	29	3285	758 239	0,43 %	5,2 %
51-100	13	2704	983 915	0,27 %	4,3 %
101-250	19	9029	3 358 305	0,27 %	2,5 %
251-1000	26	20040	11 631 903	0,17 %	2,4 %
1001-	13	42242	46 680 600	0,09 %	1,1 %
Sum	120	78 177	63 510 452	0,12 %	

Kilde: Norske pensjonskassers forenings årbok 2003

Det fremgår av tabellen at 74 prosent av forvaltningskapitalen i private pensjonskasser er i kasser med forvaltning over 1 mrd kroner, mens 92 prosent er i pensjonskasser som forvalter 251 millioner kroner eller mer. For disse pensjonskassene utgjør administrasjonskostnadene som andel av forvaltet kapital en så liten andel at opprettelse av egen pensjonskasse er et reelt alternativ til å tegne en kollektiv avtale. Neste tabell gir en oversikt over aktører som tilbyr aktuærtjenester.

Tabell 30: Aktuarer – markedsandel målt i prosent av forvaltningskapital

Aktuar	Forvaltningskapital	Prosentandel
Aktuar Consult AS	21 787 414	34,3 %
Benefit Network Consulting AS	21 295 232	33,5 %
Gjensidige NOR Pensjonstjenester	6 687 092	10,5 %
Nordea Pension Services AS	4 505 269	7,1 %
Vital Pekon AS	3 724 280	5,9 %
Sum 13 andre	5 511 165	8,7 %

Kilde: Norske pensjonskassers forenings årbok 2003

Av tabellen kommer det klart frem at markedet for aktuærtjenester er dominert av andre aktører enn de tradisjonelle livselskapene, som bare har 23,5 prosent av markedet. Det betyr at for en bedrift som vurderer å etablere egen pensjonskasse, men ikke ønsker å ansette egen aktuar, er det et forholdsvis godt utvalg av andre tilbydere enn livselskapene.

Partene peker på at det er svært beskjeden tegning av nye, ytelsesbaserte pensjonsordninger. Følgelig er konkurransen i kollektivmarkedet fokusert på å flytte etablerte pensjonsordninger fra en annen leverandør. Etablerte pensjonskasser må løpende vurdere hvorvidt overgang til kollektiv pensjonsordning i et livselskap er et godt alternativ til fortsatt drift av egen pensjonskasse. Konkurransetilsynet er derfor enig med partene i at opprettelse av egen pensjonskasse er et reelt substitutt for tegning av kollektiv pensjonsordning som det må tas hensyn til i konkurranseanalysen. En pensjonskasse er imidlertid en aktør som bare tilbyr kollektiv pensjon til ansatte i bedriften pensjonsordningen er ment å omfatte. Konkurransetilsynet har derfor kommet frem til at pensjonskasser representerer et reelt substitutt for kollektive pensjonsordninger, men for den enkelte etterspørter er andre pensjonskasser ikke noen aktuell leverandør. Pensjonskassene som gruppe kan derfor ikke regnes som én aktør i det relevante produktområdet og aktørenes andeler av markedet må beregnes uten pensjonskassene.

Det relevante produktmarked avgrenses med bakgrunn i dette til ytelsesbaserte kollektive pensjonsordninger til private foretak.

10.4.2 Geografisk avgrensning

Kollektive livs- og pensjonsforsikringsprodukter kan etterspørres i hele landet. Det er forhold som tilsier at geografisk nærhet mellom tilbydere og etterspørre av kollektive livs- og pensjonsforsikringsprodukter har betydning, og at den geografiske utstrekningen av markedet derfor kan være snevrere enn nasjonalt. Tilsynet legger likevel i denne saken til grunn at markedene er nasjonale.

På grunn av skattelovens bestemmelser om fradrag ser markedene ikke ut til å være større enn nasjonale.

10.4.3 Markedsandeler

Partene viser til at markedsandelene i Konkurransetilsynets varsel om vedtak er beregnet på to grunnlag, henholdsvis "brutto forfalt premie" og "nytegnnet premie" i første kvartal 2002 og første kvartal 2003. Partene mener at dette ikke er egnet til å vise den reelle konkurransesituasjonen. Ifølge partene utgjør nytegnnet premie små beløp. Det hevdes også at disse tallstørrelsene er svært følsomme for tilfeldige variasjoner, spesielt over en så kort periode som ett kvartal. Partene viser til at nytegnnet premie utgjorde ca 64 millioner kroner i 2002, mens samlede premieinntekter utgjorde ca 28 milliarder kroner. Partene mener derfor at nytegnnet premie sier lite om hvem som lykkes i markedet. Det vises videre til at premie også er påvirket av engangshendelser, jf. KLP som har skrevet ut ekstraordinære premier for å dekke inn manglende reserver og kapital. Partene mener at denne størrelsen derfor ikke er egnet til å vurdere markedsandeler og konkurranseforhold.

Partene peker videre på at konkurransen i kollektivmarkedet til nå har vært mer fokusert på å flytte etablerte pensjonsordninger fra en annen leverandør ("flyttemarkedet") og at genuin nytegnning de siste årene har utgjort små beløp, med unntak for innskuddspensjon. Videre påpekes det at "Tilflyttet premie" ikke inngår i statistikken for nytegnnet premie. Ved flytting av kollektive ordninger viser partene til at hele kapitalen flyttes, og at kundefond er en mer pålitelig parameter. Partene mener at for å fange opp disse trendene i markedet, må man fokusere på hvilken kapital de ulike selskap har til forvaltning og at kundefond er et uttrykk for dette.

Partene viser til tabell 19 i Konkurransetilsynets varsel om inngrep, hvor markedsandeler for kollektive pensjonsordninger (alle delmarkeder) i livsforsikringsselskaper presenteres basert på FNHs statistikk. Overgangen til tabell 20 er gjort ved at KLP er trukket ut, mens premiestørrelsene for de øvrige er beholdt uendret. Disse premiestørrelsene er lagt til grunn for beregning av markedsandeler for det fjerde delmarkedet (privat ansatte) innenfor markedet for kollektive pensjonsordninger. Dette blir ifølge partene feil, fordi beregningen ser bort fra den betydelige andelen av forfalt premie i DnB NOR som er knyttet til kommuneansatte og ansatte i fristilte statlige virksomheter (delmarked 1 og 3). Konkurransetilsynets regnemåte gir 48,6 prosent markedsandel for DnB NOR. Beregningene gir ifølge partene en feil i størrelsesorden 5 prosent.

Partene mener videre at de private pensjonskassene må medregnes, fordi private kasser utgjør et klart alternativ for bedrifter, særlig de større bedriftene. Det fremholdes at en markedsavgrensning primært består i en vurdering av hvilke muligheter kundene har til å substituere partenes produkter med andre produkter og/eller andre leverandører. Når egenproduksjon er et reelt alternativ må dette vurderes på samme måte.

Partene mener at opprettelsen av egen pensjonskasse fortsatt er et reelt alternativ for en stor og viktig del av markedet. Dette alternativet er ifølge partene styrket gjennom at regelendringer har søkt å tilrettelegge for nyetablering av pensjonskasser, slik at det i dag er forholdsvis enkelt for en bedrift å opprette egen pensjonskasse. Partene fremholder videre at ulike aktører tilbyr ulike tjenester til pensjonskassene, noe som gjør at det ikke er nødvendig for bedrifter som ønsker å

etablere en pensjonskasse å inneha denne kompetanse selv eller i pensjonskassen. Dette gjør at en pensjonskasse nå er et mer reelt alternativ også for mindre bedrifter enn tidligere. Det vises til at 49 av de eksisterende pensjonskassene har mindre enn MNOK 50 i forvaltningskapital.

Partenes beregninger av DnB NORs markedsandel innenfor kollektive pensjonsordninger for ansatte i private og kommunale virksomheter viser en markedsandel for 2002 på 20,6 prosent. Ser man på forfalt premie blir markedsandelen 17,6 prosent. Disse beregningene er basert på FNHs og pensjonskasseforeningens statistikker. Beregningsgrunnlaget er kundefond. Markedsandelene til pensjonskassene inkluderer Oslo Pensjonsforsikring. Markedsandelen vil være enda lavere dersom konserninterne midler trekkes fra, se nedenfor.

Partenes beregninger av DnB NORs markedsandel innenfor kollektiv pensjonsordninger for ansatte i private virksomheter viser en markedsandel for 2002 på 30,6 prosent. Ser man på forfalt premie blir markedsandelen 32,6 prosent. Disse beregningene er basert på FNHs og pensjonskasseforeningens statistikker, og korrigert for delmarked 1 (kommunale ansatte) i FNHs statistikk. Beregningsgrunnlaget er kundefond. Markedsandelen vil være enda lavere dersom konserninterne midler trekkes fra, se nedenfor. DnB NOR vil være en betydelig virksomhet i privat sektor i Norge. DnB NORs pensjonsordninger (egne ansatte) vil utgjøre mellom 2 og 4 prosent av markedet for kollektive pensjonsordninger i privat sektor. Disse ordningene ligger inne i tallene for markedsandeler i DnB NOR. Det må ifølge partene gjøres fradrag for de konserninterne midlene, det vil si pensjonsmidler for de ansatte i de enkelte foretak. Det er for eksempel lite sannsynlig at Storebrand vil velge å plassere sine kollektive ordninger hos partene. Dersom man holder konserninterne pensjonsmidler i DnB, Gjensidige NOR og Storebrand utenfor, vil dette ifølge partene redusere partenes samlede markedsandel med anslagsvis 2 prosent. Den reelle markedsandelen av konkurranseutsatte kollektivordninger i DnB NOR vil dermed ifølge partene være lavere enn 30 prosent.

Dersom man tar med KLP, men ikke pensjonskassene, blir DnB NORs markedsandeler også under 30 prosent (igjen er det ikke gjort fradrag for konserninterne midler). Dersom man verken tar hensyn til KLP eller pensjonskassene, men gjør fradrag for konserninterne midler, blir DnB NORs markedsandel etter partenes beregninger basert på kundefond 41,4 prosent for 2002.

Konkurransetilsynet aksepterer partenes innsigelser mot å benytte premier som grunnlag for beregning av markedsandeler, og vil i det følgende anvende markedsandeler basert på kundefond og forvaltningskapital. DnB og Gjensidige NOR er tilbydere i det første, tredje og fjerde produktmarkedet beskrevet ovenfor. I disse markedene er de tradisjonelle livselskapene aktører. Det er i markedet for kollektive pensjonstjenester til private bedrifter hvor konkurranse situasjonen påvirkes mest av ervervet. I dette markedet er KLP ikke aktør. Aktørene i det relevante markedet er Vital (DnB), Gjensidige NOR Spareforsikring, Nordea, Sparebank 1 Liv og Storebrand. Tabellen nedenfor gir en oversikt over disse aktørenes markedsandeler.

Tabell 31: Utvikling i markedsandeler eksklusive pensjonskasser, forvaltningskapital

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Storebrand	44,0 %	42,6 %	42,0 %	41,9 %	42,8 %	41,7 %	39,4 %	38,8 %
Vital	24,4 %	24,0 %	22,8 %	23,2 %	23,0 %	23,5 %	24,7 %	25,0 %
Gjensidige	22,0 %	22,7 %	22,9 %	22,6 %	22,1 %	22,3 %	23,1 %	23,8 %
Nordea Liv	5,3 %	6,2 %	7,9 %	8,0 %	7,8 %	8,1 %	8,4 %	8,2 %
SPB 1	4,3 %	4,5 %	4,4 %	4,3 %	4,3 %	4,3 %	4,4 %	4,1 %

DnB NOR	46,4 %	46,8 %	45,7 %	45,8 %	45,0 %	45,8 %	47,8 %	48,8 %
HHI	3 061	2 966	2 890	2 889	2 929	2 875	2 784	2 784
HHI etter fusjon								3 975

Kilde: Selskapenes årsrapporter

Neste tabell viser at andelen av markedet beregnet på basis av kundefond er fem prosentpoeng lavere. Konsentrasjonsgraden øker betydelig uansett målemetode.

Tabell 32: Utvikling i markedsandeler eksklusive pensjonskasser, kundefond

	2001	2002	1. kv. 2003
Storebrand	46,1 %	44,7 %	44,7 %
Vital	27,2 %	26,8 %	27,1 %
Gjensidige	14,3 %	16,6 %	16,7 %
Nordea Liv	9,5 %	9,2 %	9,1 %
SPB 1	2,9 %	2,6 %	2,7 %
DnB NOR	41,5 %	43,5 %	43,8 %
HHI	3172	3091	3099
HHI etter fusjon			4005

Kilde: Partenes brev av 17. september 2003

Partene hevder at det må korrigeres for den betydelige andelen av forfalt premie i DnB NOR som er knyttet til kommuneansatte og ansatte i fristilte statlige virksomheter. Ettersom alle de andre aktørene også er aktører i markedet for fonderte, offentlige pensjonsordninger, vil imidlertid dette gjelde likt for aktørene. Konkurransetilsynet finner derfor ikke grunnlag for å korrigere for andelen av forvaltningen som er knyttet til fonderte, offentlige pensjonsordninger.

Partene hevder videre at det må gjøres fradrag for de konserninterne midlene, det vil si pensjonsmidler for de ansatte i de enkelte foretak. Igjen er Konkurransetilsynet av den oppfatning at dette virker likt for alle aktører og at det derfor ikke er grunnlag for noen korreksjon. Konkurransetilsynet har derfor beregnet markedsandelene som vist i tabellene over på basis av aktørenes forvaltningskapital og kundefond.

10.4.4 Etableringshindringer

Partene legger vekt på at etableringsmulighetene er gode. Det vises riktignok til at norske myndigheter stiller krav om at en utenlandsk aktør må være etablert i Norge ved filial eller datterselskap, for at slike selskap skal ha mulighet til å tilby skattebegunstigede ordninger hvor det gis fradrag i årlig inntekt for innbetalt premie. Dette medfører at norske selskaper i liten grad møter konkurranse i form av grenseoverskridende tjenester for slike produkter. Dette skatteregimet er imidlertid ifølge partene i strid med EØS-avtalen og vil måtte endres. Partene viser her til Kredittilsynets innstilling.

Partene legger vekt på at markedet er preget av liten grad av etableringshindringer, ikke minst for innskuddsbaserte ordninger. Partene viser til at EØS-avtalen har medført at det ikke eksisterer regulatoriske etableringshindringer av betydning. Ifølge partene er det ingen betydelig risiko involvert, og etablering krever ikke investeringer av betydning. Dette gjelder ikke minst for

utenlandske selskaper, som enkelt kan tilpasse sine løsninger med investeringsvalg til det norske markedet.

Alle banker og fondsforetak har ifølge partene den nødvendige kompetanse til å kunne tilby innskuddsbaserte ordninger, og det er betydelig potensiell konkurranse gjennom pensjonskassealternativet og fra utenlandske konkurrenter. Partene mener at distribusjon ikke utgjør noen sterk etableringshindring i dette markedet.

Partene fremhever at Konkurransetilsynet ikke har tatt hensyn til at utviklingen må forventes å gå i retning av at to eller flere av de fire delsegmentene innenfor kollektiv livsforsikring vil nærme seg hverandre, og at store aktører som KLP og SPK gjennom dette kan bli konkurrenter av DnB NOR på mer generell basis. I denne sammenheng viser partene til forslagene i "NOU 2003:11 Konkurranse i kollektiv livsforsikring", som vil innebære en tilnærming av kommune- og privatsegmentet. Videre vises det til Pensjonskommisjonens innstilling, hvor det er forventet forslag om overgang til netto pensjonsforpliktelser i kommune og stat, og også fondering av forpliktelsene til Statens Pensjonskasse. Partene forventer økende innslag av tariffbundne pensjonsrettigheter i privat sektor. Det gjøres imidlertid ikke rede for hvorledes dette vil påvirke konkurransen.

Det spiller mindre rolle at det er få formelle etableringshindringer, så lenge de markedsmessige hindringene for etablering av ny virksomhet er store. Finansavkastning og kostnadseffektivitet er de viktigste konkurranseparametrene i kampen om kundene. Det er vanskeligere for nyetablerte selskaper å oppnå samme kostnadseffektivitet i forhold til forvaltet kapital og premieinnbetalinger, sammenlignet med etablerte aktører som kan fordele sine administrasjonskostnader på store kundefond. Dette gjør at det er vanskelig for nye aktører å etablere seg. Ingen nye aktører har etablert seg i markedet for ytelsesbaserte kollektive pensjonsordninger de siste ti årene. Konkurransetilsynet tar fraværet av nyetablering som en indikasjon på at de markedsmessige etableringshindringene i markedet for kollektive, ytelsesbaserte pensjonsordninger er høye.

Når det gjelder partenes anførsler vedrørende muligheten KLP og SPK har til å bli aktører i markedet for pensjonsordninger til private bedrifter, vises det til produktmarkedsavgrænsingen.

10.4.5 Kundemobilitet

Partene legger vekt på at det er relativt enkelt og billig (lovbestemt maksimal kostnad 5000 kr) å flytte en pensjonsordning fra en aktør til en annen. Flytting skjer også i stor grad, og mye av konkurransen for ytelsesbaserte pensjonsforsikringer er nettopp rettet mot "flyttemarkedet". Partene viser til at det er betydelige beløp som flyttes, og dessuten er det en økende grad av flytting.

Konkurransetilsynet har beregnet en mobilitetsindeks for markedet for kollektive, ytelsesbaserte pensjonsordninger til private bedrifter. Indeksen er beregnet på basis av endringer i markedsandel mål som andel av det relevante markedets samlede forvaltningskapital inklusive de private bedriftenes pensjonskasser.

Tabell 33: Mobilitetsindeks eksklusive pensjonskasser

Årstall	Mobilitet
1996	1,7
1997	1,9
1998	0,5
1999	0,9
2000	1,1

2001	2,3
2002	1,0

Kilde: Konkurransetilsynets beregninger basert på aktørenes forvaltningskapital

Det fremgår av tabellen at markedet er statisk og preget av lav kundemobilitet.

10.4.6 Kunders forhandlingsmakt

Partene hevder at Konkurransetilsynet har oversett at etterspørersiden i markedet for kollektive pensjonsordninger i det vesentlige består av større, profesjonelle aktører, i tillegg til finans- og forsikringsmeglere. Argumentet om profesjonalitet og styrke på kjøpersiden gjør seg ifølge partene gjeldende i forhold til alle etterspørere i dette markedet, og forsterkes gjennom økt bruk av meglere. Partene mener det gjør seg mest gjeldende i forhold til de største kundene, og gir seg her blant annet utslag i en økende bruk av anbudskonkurranser. Partene antar at omfanget av denne praksisen vil øke ytterligere. Partene påpeker at selskaper via slike anbudsprosesser tenderer til å skifte fra ytelsesbaserte til innskuddsbaserte ordninger.

Partene viser til at de aller største kundene har leid inn egne konsulenter til å drive anbudsprosessen. Produktet det skal regnes tilbud på er da gjerne klarert ut i forkant, enten med konsulentene eller med det aktuelle selskapet. Partene ser nå langt flere saker der vurdering av innskuddspensjon kommer opp (Orkla ASA er et eksempel på dette). Partene fremhever at prosessene kjennetegnes av høy kompetanse og informasjonsnivå og et vidt spekter av konkurranseparametre.

For mellomstore bedrifter er situasjonen ifølge partene mer og mer lik den man finner for de største kundene. Det er en stadig økende andel av kundene som benytter megler, og for de som ikke gjør det ser partene at innleide konsulenter benyttes i større utstrekning enn tidligere. Prosessene blir dermed mye lik det man ser på de største kundene, men på grunn av lavere kompetansenivå og mindre tidsbruk blir det mindre fokus på detaljer. Det er ifølge partene sterkt prisfokus. Partene viser til at overgang til innskuddspensjon vurderes i stadig større grad, og at selskapenes priser for fripolisehåndtering (administrasjonsreservekrav) og tariffen stadig er gjenstand for kompliserte sammenlikninger mellom selskapenes tilbud. I øvre del av segmentet blir det gjerne invitert til full anbudsrunde med alle tilbyderne, mens det for nedre del gjerne kun beregnes ett konkurrerende tilbud (for å sjekke pris).

Partene fremhever at salg til mindre bedrifter i stor grad skjer direkte. Eventuelle anbudsprosesser initieres helst av at et konkurrerende selskap tar kontakt og ønsker å regne på tilbud. Det er partenes erfaring at kundene i hovedsak er prisfokuserte i sitt valg av leverandør. Etablerte kundeforhold og lange relasjoner, synes ifølge partene å ha mindre betydning nå enn tidligere.

Partene legger vekt på at meglere og agenter forsterker konkurransen. Meglerne vil kunne gjøre det enklere for kunden å sammenligne ulike løsninger og tilbud fra forskjellige konkurrenter, spesielt for større kunder med omfattende og komplekse pensjonsordninger. Det fremheves at antallet etablerte meglere som opererer innenfor livsforsikring har økt og at alle de store internasjonale meglere er etablert i Norge. Partene viser til Kredittilsynets statistikk, hvor det fremgår at meglet marked utgjør ca 30 prosent av totalmarkedet for kollektive pensjonsforsikringer (eksklusive KLP).

Den enkelte kunde står normalt for en liten andel av livselskapenes samlede kundeportefølje. Det er svært få kunder som har volum som er større enn to prosent av livselskapets forretningsvolum. Den enkelte kunde har derfor begrenset forhandlingsmakt. Dette forsterkes av at pensjonspremiene representerer en liten del av kundens totale kostnader, noe som medfører at kunden i mindre grad er prisfølsom. Produktene som kjøpes er kompliserte og med betydelig grad av differensiering. Selv om det er lave kontantkostnader knyttet til å bytte leverandør, vil et skifte

være forbundet med forbruk av tid og administrasjonsressurser. Dette har en alternativkostnad. Selv om egenproduksjon i form av opprettelse av egen pensjonskasse kan være et alternativ, vil mange mindre bedrifter kvie seg for å bruke dyrebar tid og ressurser på dette. Vurdering av pensjonsordninger er komplisert og det er vanskelig for kunden å vurdere ulike tilbud. Alt i alt betyr dette at kundene har relativt begrenset forhandlingsmakt. Redusert antall tilbydere vil ytterligere redusere kundens forhandlingsmakt.

10.4.7 Offentlige reguleringer

Partene legger vekt på at offentlige reguleringer begrenser muligheten til utøvelse av markedsrett, og viser til at kollektive pensjonsordninger er preget av offentlige reguleringer. Det vises til lov om foretakspensjon av 24. mars 2000 nr. 16 og lov om innskuddspensjon av 24. november 2000 nr. 81 med tilhørende forskrifter, i tillegg til forsikringsvirksomhetsloven med tilhørende forskrifter. Partene anbefaler at Konkurransetilsynet eventuelt tar kontakt med Kredittilsynet for en nærmere redegjørelse for tilsynet med denne virksomheten og hvilke begrensninger dette legger på aktørenes handlefrihet.

Konkurransetilsynet har avklart med Kredittilsynet at en hypotetisk monopolist kan utøve markedsrett, for eksempel ved å drive med slakk og la være å utnytte potensialet for å redusere administrasjonskostnadene fullt ut.

10.4.8 Konkurransmessige virkninger

Konkurransetilsynet har ifølge partene i varselet om inngrep ikke gjennomført noen konkurransmessig analyse, men slutter direkte fra sin beregning av markedskonsentrasjonen etter fusjonen at konkurransen vil bli vesentlig begrenset. Partene fremhever at det ikke er tilstrekkelig bare å se på markedsandeler ved vurderingen av markedskonsentrasjon og konkurransesituasjonen etter fusjonen.

For det første mener partene at det er flere svakheter ved Konkurransetilsynets markedsavgrensning. For det andre mener partene at antall aktører er et bedre mål for konkurransesituasjonen på dette markedet enn markedsandeler. For det tredje fremhever partene at markedsandelene må analyseres i sammenheng med markedets karakteristika og konkurransens funksjonsmåte på det aktuelle markedet. Det hevdes videre at dette krever en nærmere vurdering av de aktuelle konkurrentenes muligheter og insitamenter til å møte konkurransen fra den fusjonerte enheten, potensiell konkurranse (herunder etableringsmulighetene) og om det er forhold på etterspørselssiden som begrenser muligheten til utøvelse av markedsrett. Dette innebærer ifølge partene blant annet at konkurransen fra KLP og private pensjonskasser uansett må vurderes nærmere, i den grad dette ikke er hensyntatt ved markedsavgrensningen.

Partene fremhever at en i konkurranseanalysen må ta i betraktning at det er åpnet for salg av kollektive innskuddsbaserte pensjonsforsikringer, og at konkurransesituasjonen er noe forskjellig for de ulike produktene. Partene redegjør innledningsvis for det de mener er betydningen av disse endringene, sett i sammenheng med utviklingstrekkene i markedet.

Partene påpeker at markedet er i endring og vekst, blant annet som følge av de gjennomførte lovendringene. Det hevdes videre at Konkurransetilsynet ikke har tatt hensyn til denne utviklingen. Det påpekes at det er et stort udekket pensjonsforsikringsbehov i Norge. Kun om lag 34 prosent av arbeidstakere i privat sektor var medlem av tjenstepensjonsordninger i 1998. Det påpekes at ca 970 000 sysselsatte lønntakere var uten medlemskap i noen pensjonsordning ved utgangen av 1998. Krav om kollektive pensjonsordninger fremmes nå ifølge partene regelmessig i lønnsforhandlingene, og dette vil øke etterspørselen kraftig. Videre påpeker partene at det tradisjonelt er de store bedriftene som har hatt kollektive pensjonsordninger og at pensjonskasser er særlig sterkt representert i denne delen av markedet. Ifølge partene har de aller fleste store

bedriftene tjenestepensjonsordning i dag. Partene hevder at markedssegmentet er dominert av Storebrand og private pensjonskasser. Konkurransen i dette segmentet er derfor fokusert på flytting av midler, mellom leverandører og mellom produkter.

Partene påpeker at tilstedeværelsen av kollektive pensjonsforsikringsordninger har vært mindre utbredt blant de mindre bedriftene. Blant annet som et resultat av økt fokus på kollektive pensjonsordninger, og innføringen av innskuddsbaserte ordninger, antar partene at stadig flere mindre bedrifter vil velge innskuddsbaserte kollektive pensjonsordninger. Partene forventer at bedrifter som i dag ikke har noen kollektiv pensjonsordning, vil utgjøre en vesentlig del av etterspørselen etter innskuddspensjon i tiden fremover.

Partene legger vekt på at markedet for innskuddsbaserte pensjonsforsikring er i vekst, og at det må forventes at konkurransepresst blant aktørene i markedet vil øke i takt med at etterspørselen øker. Ifølge partene kan bedrifter konvertere fra ytelses- til innskuddspensjon gjennom omdannelse og helt eller delvis lukking av de ytelsesbaserte ordningene. Innskuddspensjon blir da aktuelt for nyansatte og yngre arbeidstakere.

Partene antar at innskuddsbaserte ordninger vil bidra til en betydelig økning av pensjonsdekningen i privat sektor, særlig når det gjelder små og mellomstore bedrifter. Det antas videre at en større del av de ansatte kan omfattes av ordningene, ved at også deltidsansatte, personer med lav lønn og yngre arbeidstakere nå får en sterkere tilknytning til pensjonsordningen enn med de tidligere reglene. Partene fremhever at de vil møte konkurranse fra en rekke ulike aktører i markedssegmentet for kollektive innskuddsbaserte pensjonsforsikringer. Det hevdes at DnB NOR ikke vil ha markedsrett innenfor dette segmentet.

Partene legger vekt på at det etter en fusjon fortsatt vil være to store konkurrenter til DnB NOR på markedet i tillegg til KLP: Storebrand og Nordea. I tillegg mener partene at Sparebank 1 er en betydelig konkurrent, selv om markedsandelen til denne aktøren foreløpig er liten. Partene legger vekt på at alle tre er fullsortiments finanskonsern, har landsdekkende distribusjon, tilbyr både kollektiv ytelsesbasert pensjonsforsikring og kollektiv innskuddsbasert pensjonsforsikring og at disse aktørene har finansiell styrke til å møte konkurransen fra DnB NOR. Det fremføres at DnB NOR ikke vil ha noen spesielle kommersielle eller tekniske fordeler i forhold til konkurrentene, som gjør det mulig å svekke konkurrentenes markedstilgang, fordyre produksjonen eller liknende.

Partene konkluderer med at eksistensen av disse aktørene i seg selv er tilstrekkelig til å sikre fortsatt virksom konkurranse. I et marked med alternative tilbydere, nedbygging av etableringshindringer, produktutvikling og profesjonelle kunder, gir ifølge partene ikke høye markedsandeler i seg selv grunnlag for utøvelse av markedsrett. Partene legger vekt på at kundene er profesjonelle og innhenter alternative tilbud. I slike markeder mener partene at antall troverdige aktører er en bedre indikator på konkurransesituasjonen enn markedsandeler, da markedsandelene ikke tilstrekkelig reflekterer aktørenes konkurransemessige styrke og kapasitet.

Partene legger vekt på at det er innskuddsbaserte pensjonsordninger som forventes å vokse i årene fremover. Det vises her til at SHB Liv er den største aktøren basert på kundefond. Videre fremføres det at det i tillegg til de større aktørene også er en rekke mindre nisjeaktører på markedet som utgjør en betydelig konkurransefaktor, selv om de til dels har små markedsandeler. Til slutt mener partene at også for innskuddsbasert pensjonsforsikring er antall aktører viktigere enn markedsandeler.

Som tidligere nevnt er det ikke anledning til å overføre midler som allerede er innbetalt til en ytelsesbasert ordning til en innskuddsbasert ordning. Fondene knyttet til disse ordningene vil være bundet ut levetiden til medlemmene. Etablering av innskuddsbaserte pensjonsordninger representerer således ikke noe alternativ for midlene som allerede er betalt inn til kollektive, ytelsesbaserte pensjonsordninger. I vurderingen av den konkurransemessige virkningen av

ervert, vil Konkurransetilsynet derfor fokusere på markedet for kollektive, ytelsesbaserte pensjonsordninger i private foretak.

Partene fremhever at pensjonskassene må vurderes som aktører i det relevante markedet. Etter det partene kjenner til, er alle de nåværende private pensjonskassene etablerte som ytelsesbaserte pensjonsordninger. Partene mener pensjonskasser særlig er alternativ for de største bedriftene, fordi det særlig er disse som kan ta ut gevinster ved selv å ta ansvar for administrering, risiko og kapitalforvaltning.

Partene påpeker at etablering av egen pensjonskasse vil være et reelt alternativ både for bedrifter som allerede har en kollektiv pensjonsordning og for bedrifter som skal etablere en ny ordning. For de aller minste vurderer partene egen pensjonskasse til ikke å være et så aktuelt alternativ. Partene mener konkurransesituasjonen i dette segmentet er preget av at et mindretall av disse bedriftene har en kollektiv pensjonsordning og at disse bedriftene mest sannsynlig vil velge en innskuddsbasert ordning.

Partene antar at konkurransen fra pensjonskassene fortsatt vil være sterk i tiden fremover, fordi myndighetene gjennom regelverket har søkt å legge til rette for nyetablering av pensjonskasser. Videre legger partene vekt på at ulike aktører i markedet tilbyr tjenester til pensjonskassene. Dette omfatter alt fra nøkkelferdige pensjonskasseløsninger til utførelsen av enkelte tjenester. Det er således ifølge partene ikke nødvendig for bedrifter som ønsker å etablere en pensjonskasse å inneha denne kompetansen selv. Partene fremhever at pensjonskasse nå er et gunstigere alternativ også for mindre bedrifter enn tidligere.

Konkurransetilsynet er enig i at markedet for kollektive, ytelsesbaserte pensjonsordninger er preget av svært beskjeden grad av etablering av nye kundeforhold og at konkurransen hovedsakelig dreier seg om å flytte etablerte ordninger. For hovedtyngden av de etablerte ordningene legges det til grunn at etablering av egen pensjonskasse er et reelt alternativ til videreføring av en kollektiv pensjonsordning. Konkurransetilsynet har tatt hensyn til dette i sin vurdering.

10.4.9 Konklusjon

Markedet for ytelsesbaserte, kollektive pensjonsordninger til private bedrifter er preget av at det er svært liten etablering av nye kundeforhold. Konkurransen dreier seg hovedsakelig om å flytte etablerte ordninger. Det er store etableringshindringer, lav kundemobilitet og kundene har begrenset forhandlingsmakt. Ervert fører til at markedet blir svært konsentrert. Offentlige reguleringer er ikke til hinder for at det utøves markedsrett. Konkurransetilsynet legger derfor til grunn at DnB NOR gjennom ervert oppnår markedsrett i markedet for ytelsesbaserte kollektive pensjonsordninger til private bedrifter og at ervert vil føre til en vesentlig begrensning av konkurransen i dette markedet i strid med krrl. § 3-11.

Svekket konkurranse fører til at arbeidsgivernes kostnader til kollektive, ytelsesbaserte pensjonsordninger øker. Ervert er dermed til skade for norske kunder.

11 Samfunnsøkonomiske gevinster og tap

11.1 Partenes vurderinger

Ifølge § 3-11 kan Konkurransetilsynet gripe inn mot bedriftserved dersom tilsynet finner at vedkommende erverv vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med formålet i lovens § 1-1. Lovens formål er å sørge for effektiv bruk av samfunnets ressurser ved å legge til rette for virksom konkurranse. Det følger av § 3-11 at det er relevant å vurdere samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster som følger av et erverv, og vurdere disse opp mot negative virkninger som følge av at ervervet begrenser konkurransen. Når et bedriftserved som fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen, også gir samfunnsøkonomiske kostnadsbesparelser, vil Konkurransetilsynet vurdere om besparelsene er større enn det samfunnsøkonomiske tapet som følge av redusert konkurranse.

Partene anslår at de årlige samfunnsøkonomiske kostnadsreduksjoner som følge av fusjonen beløper seg til 1693 millioner kroner fra og med år 2007. Det er da lagt til grunn at ca. 85 prosent av de bedriftsøkonomiske kostnadsbesparelsene knyttet til reduserte lønnskostnader, samtidig representerer en samfunnsøkonomisk kostnadsbesparelse.

Partene anslår at de samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinstene innføres med 30 prosent i 2004, 60 prosent i 2005 og 90 prosent i 2006.

Kostnadene ved restrukturering utgjør totalt 1797 millioner kroner. Ifølge partene er de største kostnadene DnB NOR vil ha ved fusjonen lønnsutgifter i form av såkalte ”sluttpakker” og andre vederlagsordninger til de ansatte. Disse utgjør om lag [...]⁶⁶. Partene mener imidlertid at disse kostnadene ikke innebærer en sløsing med ressurser eller et effektivitetstap, men kun en overføring av verdier fra bedriften til de ansatte. De samfunnsøkonomiske restrukturingskostnader i samme periode vil være på [...]⁶⁷.

Partene har også gjort beregninger av det samfunnsøkonomiske effektivitetstapet som fusjonen eventuelt vil føre til⁶⁸. Beregningene er basert på omsetningen i de relevante markeder, det vil si Østlandsområdet for utlån til SMB og husholdninger, samt Norge for individuell og kollektiv pensjon. Det samlede samfunnsøkonomiske tap kan være forbundet med redusert omsetning – det såkalte dødvektstapet – og sløsing i produksjonen – det som omtales som organisatorisk slakk eller x-ineffektivitet. Størrelsen på disse tapene vil bero på størrelsen på følgende parametre:

- Etterspørselens priselastisitet.

Partene antar at en absoluttverdi på 1 er en øvre grense for hva som er tenkelig for utlån, formodentlig er den betydelig lavere.

- Driftsmargin.

Størrelsen på denne vil bero på tidsperspektivet. Den er lavere på lang sikt, som er det tidsperspektivet som bør legges til grunn ved fusjoner. Partene antar maksimalt 10 prosent.

- Prisøkning.

Partene antar maksimalt 5-10 prosent for hele bransjen.

- Sløsingandelen.

Andel av en inntektsøkning som vil medføre sløsing i samfunnsøkonomisk forstand. Grunn til å anta at sløingsgrad vil være begrenset. Partene antar en maksimal sløingsgrad på 5 prosent eller i verste fall 10 prosent.

⁶⁶ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁶⁷ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁶⁸ Partene baserer seg på en betenkning utført på oppdrag fra BÅHR, skrevet av professorene Nils-Henrik M. von der Fehr og Lars Sørgard av 16. oktober 2003: Vinning og tap, om beregning av samfunnsøkonomiske virkninger av fusjoner og oppkjøp.

På dette grunnlag har partene beregnet at det partielle samfunnsøkonomiske effektivitetstapet av redusert konkurranse som følge av fusjonen vil være maksimalt 260 millioner kroner i året, eller i verste fall et årlig samfunnsøkonomisk effektivitetstap på 734 millioner kroner i året.

Tabellen nedenfor gir en oversikt over samfunnsøkonomiske effektivitetstap og -gevinster de første sju årene etter opprettelsen av DnB NOR.

Tabell 34: Samfunnsøkonomiske gevinster og tap

År	Samf.øk. gevinst	Samfunnsøkonomis effektivitetstap			Totalt tap	Total virkning
		Dødvektstap	Sløsing	Restruktureringskostnader		
2004	508	192	67	299	558	-50
2005	1016	192	67	299	558	458
2006	1524	192	67	299	558	966
2007	1693	192	67	0	259	1434
2008	1693	192	67	0	259	1434
2009	1693	192	67	0	259	1434
2010	1693	192	67	0	259	1434
Totalt	9820	1344	469	897	2710	7110

Kilde: DnB og Gjensidige NOR

Partene anslår altså at fra og med 2007 vil de samfunnsøkonomiske gevinstene hvert år være 6,5 ganger så store som de samfunnsøkonomiske tapene som følge av fusjonen.

11.2 Konkurransetilsynets vurderinger

11.2.1 Samfunnsøkonomiske kostnadsbesparelser

Partene anslår at de årlige bedriftsøkonomiske kostnadsgevinster (også omtalt som ”synergier”) av fusjonen beløper seg til 1,76 milliarder kroner. De korresponderende samfunnsøkonomiske kostnadsgevinstene beløper seg ifølge partene til 1,69 milliarder kroner. Det er i hovedsak faste kostnader som skal reduseres. For eksempel vil utgifter til stabs- og støttetjenester som for eksempel markedsføring kunne reduseres ved fusjonen. Det kan også være kostnadssynergier knyttet til rente og valutaaktiviteter og verdipapiriområdet. Fusjonen vil også kunne føre til kostnadsbesparelser ved at kundene kan betjenes med færre filialer.

I vurderingen av anslag fra partene på samfunnsøkonomiske kostnadsbesparelser som følge av bedriftsøkonomiske kostnadsgevinster, legger Konkurransetilsynet vekt på om det er blitt utarbeidet interne dokumenter om dette i forbindelse med fusjonsforberedelsene. Ifølge partene i fusjonen DnB NOR er anslaget på kostnadsbesparelsene som partene forventer vil realiseres som følge av fusjonen, blitt til gjennom en omfattende prosess for beregning av samordningsgevinster som ledd i forberedelsene til fusjonen. Muligheten for å realisere bedriftsøkonomiske synergiergevinster ble for eksempel fremlagt for DnBs styre den 27. januar 2003. Medio mars 2003 var det en samling der lederne for de ulike forretnings- og støtteområdene i de to konsernene deltok. Formålet med samlingen var å foreta en identifikasjon og verifisering av estimerte bedriftsøkonomiske synergier til bruk i fusjonsprosjektet. Partenes egne kostnadsberegninger ble langt på vei bekreftet av vurderinger gjort av flere eksterne, uavhengige analytikere. Resultatene ble i ettertid kvalitetssikret gjennom sammenlikninger med erfaringer fra tilsvarende fusjoner internasjonalt, foreløpig kontroller for å unngå dobbelrapportering av synergier samt ved å legge inn buffere for usikkerhet i tallene (10 prosent). Fra midten av august er det gjennomført integrasjonsprosjekter i de nye forretnings- og

støtteområdene i DnB NOR under ledelse av de utpekte ledere for områdene. Prosjektgruppene har hatt til oppgave å gjennomgå og verifisere synergiene og etablere tiltak og handlingsplaner for å realisere disse. [...]⁶⁹

På dette grunnlag konkluderer tilsynet med at mulighetene for å realisere bedriftsøkonomiske kostnadsgevinster har vært et sentralt motiv for fusjonen og at det har vært gjennomført et omfattende arbeid med å kartlegge omfanget av disse kostnadsbesparelsene.

Tilsynet legger vekt på om kostnadsreduksjonene er ervervsspesifikke. Hvis reduksjonene ville ha funnet sted også uten en fusjon, vil de ikke kunne regnes som ervervsspesifikke. Ifølge partene kommer kostnadsgevinstene i tillegg til effektene av tidligere offentliggjorte effektiviseringstiltak i DnB og Gjensidige NOR. Det er blitt utarbeidet en såkalt "base line" for det fusjonerte konsernet. Denne er blitt beregnet ut fra forventet inntekts- og kostnadsutvikling uten fusjon. Anslagene for kostnadsbesparelsene bygger ikke på dagens kostnadsbase, men på en antatt kostnadsbase for hvert år, der normale rasjonaliseringstiltak er innarbeidet. Dette skal ifølge partene utelukke at anslagene inneholder rasjonaliseringer som partene uansett ville gjennomført.

Tilsynet vil bemerke at en av konkurransens viktigste oppgaver er å tvinge fram kostnadsreduksjoner hos aktørene. Selv om det kan realiseres mange kostnadsgevinster gjennom en fusjon, er det ikke sikkert at dette er den eneste måten å få gjennomført gevinstene. Et forbud mot å gjennomføre fusjonen vil kunne tvinge partene til å prøve ut andre og mindre konkurransebegrensende måter å få realisert de potensielle kostnadsgevinstene. Det vil således være usikkerhet beheftet vurderingene av om de bebudede kostnadsgevinstene er ervervsspesifikke.

Konkurransetilsynet legger vekt på at de påberopte samfunnsøkonomiske kostnadsgevinstene må være netto. Dersom reduserte kostnader ett sted fører til økte kostnader et annet sted, må kostnadsøkningen trekkes fra i totaltallet. Ifølge partene medfører restruktureringstiltakene samfunnsøkonomiske kostnader de to første årene på totalt ca [...]⁷⁰. I tillegg kommer vederlagsordninger til ansatte i størrelsesorden [...]⁷¹. Ifølge partene er ikke slike kostnader en ren inntektsoverføring fra selskapet til de ansatte, og skal derfor ikke telles med i det samfunnsøkonomiske regnskapet. Tilsynet vil bemerke at det er langt fra klart at sluttpakker er å betrakte som en slik form for nøytral overføring. Nedbemanning påfører berørte arbeidstakere en rekke omstillingskostnader. Det tar tid å finne ny jobb. For enkelte vil det kreve omskolering og tilegnelse av ny kunnskap før en oppnår full lønsmessig uttelling. For andre igjen kan situasjonen innebære flytting med de kostnader det påfører arbeidstakeren selv og hans familie. For de fleste vil det ta noe tid å finne ny jobb, ventetiden er her en økonomisk og sosial belastning. Endelig vil "naturlig avgang" for enkelte innebære at de forlater yrkesaktiv periode noen år tidligere enn de kanskje ellers ville ha gjort. Sluttpakker representerer for mange en kompensasjon for denne type kostnader. Det vil være en tendens til at sluttpakkene skaleres slik at den ønskede nedbemanning finner sted uten for store konflikter. Ut fra en likevektsbetraktning kan derfor sluttpakken betraktes som en indikator på de individuelle omstillingskostnadene.

I tillegg vil det være slik at de samfunnsøkonomiske omstillingskostnadene er høyere enn de privatøkonomiske siden en rekke av de kostnader som påføres arbeidstakerne som følge av nedbemanning bæres av det offentlige, herunder utbetalinger fra trygdevesenet til arbeidssøkende, offentlig støttede omstillingskostnader og ikke minst trygdeutbetalinger til de som gjennom en naturlig avgang går inn i en pensjonisttilværelse noen år tidligere enn planlagt.

⁶⁹ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁷⁰ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁷¹ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

På dette grunnlag legger Konkurransetilsynet til grunn at alle omstillingskostnadene reflekterer reelle samfunnsøkonomiske kostnader.

Konkurransetilsynet mener at redusert konkurranse vil redusere partenes incentiver til å hente ut de bebudede kostnadsgevinstene. I et notat av David B. Humphrey og Bent Vale fra 12. juni 2003⁷² heter det innledningsvis at offentlige erklæringer fra fusjonerende banker alltid fokuserer på forventede kostnadsbesparelser, planlagte tjenesteutvidelser og behovet for å ha tilstrekkelig store enheter i visse markeder for å konkurrere effektivt med andre innenlandske eller utenlandske aktører. Disse ex ante erklæringene står i skarp kontrast til ex post analyser som viser at enhetskostnadene eller effektiviteten generelt er uendret for den gjennomsnittlige fusjonerte bank, nesten uten hensyn til graden av overlappende markeder (der forventningene til kostnadsgevinster er størst). Noen banker erfarer reduserte enhetskostnader, andre høyere. For den lille undergruppen med vellykkede fusjoner kan enhetskostnadene falle med opp til 5 prosent. Disse forfatterne har undersøkt virkningene av 26 norske bankfusjoner, og finner at i motsetning til andre studier har norske bankfusjoner i gjennomsnitt gitt lavere kostnader, i gjennomsnitt var kostnadsreduksjonen på 2,81 prosent.

Konkurransetilsynet konstaterer at partene forventer kostnadsreduksjoner på 14 prosent i forhold til den samlede kostnadsbasen i DnB og Gjensidige NOR på 13 milliarder norske kroner. Dette er et meget høyt tall på forventet kostnadsreduksjon og reiser spørsmålet om det er realistisk. For å imøtegå denne bekymringen, trekker partene for det første fram at anslagene er svært konservative, og at de senere er blitt verifisert med god margin.

For det andre foreligger det incentiver til å sikre gjennomføringen av tiltakene. Begge bankkonsernene og det nye, fusjonerte konsernet er børsnotert, og partene har gitt markedet konkrete løfter om oppnåelse av omfattende synergigevinster. Innfrielsen av løftene om synergigevinstene vil være helt avgjørende for konsernets troverdighet i markedet og dermed for utviklingen i aksjonærenes verdier.

For det tredje vil ledere i DnB NOR på normalt vis være ansvarlig for å realisere sine budsjettmål og oppnåelse av synergier vil stå sentralt ved oppfølgingen av budsjettene.

For det fjerde har partene tidligere vist evne til å realisere sine budsjetterte synergier. Ved fusjonen med Postbanken ble de samlede synergier estimert til 464 millioner kroner per år ved full innfasing etter tre år. Konklusjonen etter fusjonen var at synergiuttaket ble større enn antatt og at synergiene ble tatt ut raskere enn det man til grunn på fusjonstidspunktet. Også ved kjøpet av Skandia Asset Management og Nordlandsbanken har det vært realisert betydelige synergigevinster.

Konkurransetilsynet har satt som betingelse for å godta denne fusjonen at DnB NOR nedlegger til sammen 53 filialer og 19 bedriftssentra i fylker der selskapene i dag har overlappende virksomhet. Det er knyttet store bedriftsøkonomiske kostnadsgevinster til disse nedleggelsene. Innenfor personkundeområdet vil disse tiltakene utgjøre ca [...] ⁷³ knyttet til rasjonalisering av distribusjonsapparatet i de to bankene, med en bemanningsreduksjon på [...] ⁷⁴. Innenfor bedriftskundeområdet vil det realiseres ca [...] ⁷⁵ knyttet til direkte eller relaterte kostnadssynergier som følge av en rasjonalisering av distribusjonsapparatet i de to bankene, med en bemanningsreduksjon på [...] ⁷⁶. Samlet sett innebærer dette kostnadsreduksjoner knyttet til

⁷² David B. Humphrey and Bent Vale, June 12, 2003, Scale Economies, Bank Mergers, and Electronic Payments: a Spline Function Approach, forthcoming, Journal of Banking and Finance.

⁷³ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁷⁴ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁷⁵ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁷⁶ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

samordnet distribusjon av banktjenester til person- og bedriftsmarkedene på ca. [...] ⁷⁷ på årlig basis. Dette utgjør [...] ⁷⁸ av den totale kostnadsbasen i de to fusjonspartene.

På dette grunnlag finner Konkurransetilsynet at fusjonen vil gi betydelige bedriftsøkonomiske kostnadsgevinster, som også til dels vil være samfunnsøkonomiske gevinster, særlig etter innfasingen av de fulle gevinstene fra 2007. Det er imidlertid tvil om hvor store gevinstene vil vise seg å være.

11.3 Samfunnsøkonomiske effektivitetstap

Partenes anslag på det samfunnsøkonomiske tapet som følge av fusjonen har forutsatt følgende verdier på sentrale parametere:

Priselastisitet:	1
Driftsmargin:	10 prosent
Prisøkning:	5 prosent, i verste fall 10 prosent
Sløsingandel:	5 prosent, i verste fall 10 prosent

Konkurransetilsynet vil bemerke at det er stor usikkerhet om verdien på disse parameterne.

von der Fehr og Sørgard (2003) viser til undersøkelser i 14 OECD-land der driftsmarginen i gjennomsnitt er 20 prosent, noe som også gjelder Norge isolert. For Norges del er 2/3 av de representerte næringene å finne i intervallet 10 prosent - 25 prosent. Estimaten varierer lite mellom bransjer og mellom land. En annen undersøkelse for norsk industri gir driftsmarginer mellom 5 prosent og 10 prosent.

Anslaget på prisøkning på 5 prosent eller i verste fall 10 prosent synes å være svakt fundert.

von der Fehr og Sørgard gir ingen presise anslag på sløsingandelen, men antar at den vil være relativt begrenset. Partenes anslag på 5 prosent, i verste fall 10 prosent, synes å være svakt fundert.

Konkurransetilsynet har brukt samme metode som partene til å beregne effektivitetstapet under følgende forutsetninger om parameterverdiene.

Priselastisitet:	1
Driftsmargin:	15 prosent
Prisøkning:	15 prosent
Sløsingandel:	15 prosent

Effektivitetstapet blir da lik 1,6 milliarder kroner (1,5 om individuell pensjon holdes utenfor). En forholdsvis liten endring av forutsetningene i forhold til partenes ”worst case” gir altså som resultat at nesten hele den påståtte samfunnsøkonomiske kostnadsreduksjonen blir utlignet av det samfunnsøkonomiske effektivitetstapet som følge av økte priser og redusert kvantum.

Konkurransetilsynet vil videre peke på at bankmarkedet består av et svært differensiert sett av finansielle tjenester og betydelig grad av observerbar og ikke-observerbar heterogenitet i kundegruppene. Det er ikke enkelt å beregne effektivitetstapet forbundet med utøvelse av markedsrett langs dimensjoner som kvalitetssvekkelser, bortfall av produkter og så videre.

⁷⁷ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁷⁸ Opplysningene er unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

I partenes anslag på effektivitetstap utøves markedsmakt gjennom produktprisen. I utlånsmarkedet betyr det at det samlede utlånsvolumet riktignok er mindre enn optimalt, men de midlene som lånes ut blir i alle fall allokert effektivt over lånesøkerne. Grunnen er at prisen rasjonerer kreditten på en effektiv måte, alle prosjekter med en avkastning høyere enn de rentebetingelsene som settes oppnår finansiering. Hvis markedsmaktutøvelsen leder til at noen prosjekter får mindre eksterntfinansiering enn de selv ønsker, eller overhodet ikke oppnår finansiering, så har vi en situasjon hvor de enkelte låntakere reelt er rasjonert. I så fall er det ingen åpenbar mekanisme som sikrer at det samlede kredittvolumet blir allokert på en effisient måte, det vil si at det bare er marginale prosjekter som ikke oppnår finansiering. Hvis dette blir virkningen, må det effektivitetstapet som partene har beregnet, betraktes som en nedre grense på tapet.

11.4 Konklusjon

Det er betydelig usikkerhet forbundet med å estimere de totale samfunnsøkonomiske effektivitetsvirkninger av fusjoner. Konkurransetilsynet er enig i at fusjonen mellom DnB og Gjensidige NOR vil gi betydelige bedriftsøkonomiske kostnadsbesparelser. De samfunnsøkonomiske kostnadsbesparelsene vil imidlertid være lavere og bli motvirket av et samfunnsøkonomisk effektivitetstap som følge av redusert konkurranse. Fusjonen vil derfor etter tilsynets vurdering i utgangspunktet begrense konkurransen vesentlig i strid med konkurranselovens formål om effektiv bruk av samfunnets ressurser.

12 Samlede konkurransemessige virkninger av fusjonen

En sammenslåing av DnB og Gjensidige NOR fører i en rekke markeder til at DnB NOR oppnår markedsrett, at konsentrasjonen i markedet øker betydelig og at konkurransen begrenses vesentlig. Dette gjelder hovedsaklig markedene for utlån til små og mellomstore bedrifter og til personkunder, markedet for betalingstjenester til bedrifter og personkunder, markedet for individuelle pensjonsordninger og markedene for kollektive pensjonsordninger.

I denne saken er det ikke tilstrekkelig å bare se på markedsrett i enkeltmarkeder. DnB NOR får et aktivt kundeforhold til mellom 60 og 70 prosent av Norges befolkning. Kundemobiliteten i mange av markedene er lav, og produktpakker, totalkunderabatter og gebyrer for å flytte lån bidrar ytterligere til å binde kundene til selskapene. DnB NOR vil få en markedsposisjon og et distribusjonsnettverk som vil gjøre det mer lønnsomt å øke inntjeningen fra de eksisterende kundene enn å konkurrere med andre aktører om nye kunder. Konkurransen blir dermed svekket.

Etableringshindringene er store i mange av markedene DnB og Gjensidige NOR er til stede i. For å kunne etablere seg som en slagkraftig konkurrent i flere av markedene ser det ut til å være av vesentlig betydning å ha et distribusjonsnett med egne filialer, eller å ha samarbeidsavtaler om distribusjon med andre aktører. Det er store, faste kostnader knyttet til etablering av slike distribusjonsnett. Dette utgjør en vesentlig etableringshindring.

Etablering av nye filialer innebærer investeringer i realkapital, men også kostnader i forbindelse med markedsføring for å oppnå en kritisk kundemasse i de lokale markedene. Dessuten ser eksisterende aktørers informasjonsfortrinn ut til å være en etableringshindring. For å etablere en ny finansinstitusjon er det i tillegg hindringer i form av lovbestemte krav til startkapital,⁷⁹ og tilgangspriser til bankenes fellessystemer innenfor betalingsformidlingen.

De fleste bedriftsintervjuer gir potensiale for å realisere enkelte samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster. Bedriftsøkonomiske effektivitetsgevinster i form av stordriftsfordeler, samproduksjonsfordeler og rasjonaliseringsgevinster kan ofte også være samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster. Med stordriftsfordeler menes at gjennomsnittskostnadene reduseres med økt produksjon, med samproduksjonsfordeler menes at det er billigere å produsere to forskjellige produkter eller tjenester sammen enn å produsere dem separat, og med rasjonaliseringsgevinster menes for eksempel rasjonalisering av administrasjon og ledelsesfunksjoner.

Partene har anslått at de årlige samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinstene av fusjonen, i form av reduserte kostnader, fra og med år 2007 beløper seg til 1860 millioner kroner. Dette beløpet er av partene senere nedjustert til 1693 millioner kroner. Det er i hovedsak faste kostnader som skal reduseres. For eksempel vil utgifter til stabs- og støttetjenester som for eksempel markedsføring kunne reduseres ved fusjonen. Det kan også være kostnadssynergier knyttet til rente- og valutaaktiviteter og verdipapirirområdet. Fusjonen vil også kunne føre til kostnadsbesparelser ved at kundene kan betjenes med færre filialer.

Partene legger til grunn at det skal hentes ut 30 prosent av de samfunnsøkonomiske kostnadssynergiene i 2004, 60 prosent i 2005 og 90 prosent i 2006, henholdsvis 508 millioner kroner, 1016 millioner kroner og 1524 millioner kroner.

Det er betydelig usikkerhet forbundet med å estimere de totale samfunnsøkonomiske effektivitetsvirkninger av fusjoner. Konkurransetilsynet er enig i at fusjonen mellom DnB og Gjensidige NOR vil gi betydelige bedriftsøkonomiske kostnadsbesparelser. De samfunnsøkonomiske kostnadsbesparelsene vil imidlertid være lavere og bli motvirket av et

⁷⁹ Jf. sparebankloven § 2 første ledd, forretningsbankloven § 5 første ledd og lov om finansieringsvirksomhet og finansinstitusjoner § 3-5 første ledd.



samfunnsøkonomisk effektivitetstap som følge av redusert konkurranse. Fusjonen vil derfor etter tilsynets vurdering i utgangspunktet begrense konkurransen vesentlig i strid med konkurranselovens formål om effektiv bruk av samfunnets ressurser.

13 Konklusjon og vedtak

Konkurransetilsynets konklusjon er at fusjonen mellom DnB og Gjensidige NOR fører til en vesentlig begrensning av konkurransen i flere markeder. Tilsynet ser imidlertid at fusjonen også kan gi en del samfunnsøkonomiske gevinster som følge av kostnadsbesparelser for partene. Disse virkningene må etter konkurranseloven veies opp mot hverandre. Etter en slik avveining er det tilsynets oppfatning at fusjonen totalt sett vil gi et samfunnsøkonomisk tap.

Tilsynet har i tråd med konkurranseloven § 3-11 femte ledd hatt samtaler med partene med sikte på å komme frem til vilkår som kan motvirke de konkurransebegrensende virkningene av fusjonen. Dette har ført frem til et sett av vilkår som dels direkte vil motvirke de konkurransebegrensende virkningene av fusjonen, dels legge til rette for økt fremtidig konkurranse fra nye og eksisterende aktører gjennom å bygge ned etableringshindringer.

Vilkårene som stilles vil i hovedsak avhjelpe de vesentlige konkurransebegrensningene i markedene for utlån til personkunder, utlån til SMB, betalingsformidling og ytelsesbasert kollektiv pensjonsforsikring.

For å avhjelpe den vesentlige konkurransebegrensningen i markedene for utlån til personkunder, utlån til SMB og betalingsformidling, stiller Konkurransetilsynet som vilkår for fusjonen at de av DnBs og Gjensidige NORs banklokaler og bedriftssentra som skal legges ned, skal kunne overtas av konkurrenter. En konkurrent som etablerer seg i lokalene, vil dermed ha økte muligheter for å konkurrere om eksisterende kunder i filialen eller senteret og ansette personale med lokalkunnskap. Konkurransebegrensningen avhjelpes videre gjennom at DnB NOR forpliktes til å avstå fra å tilby særlig gunstige vilkår til eksisterende lånekunder som har vært tilknyttet nedlagte filialer og sentra. Videre skal DnB NOR skriftlig, direkte informere eksisterende kunder om hvilken bank som vil overta banklokalene. For å sikre at opprettelsen av DnB NOR ikke innebærer reduserte rammer for enkelte bankers lån fra DnB NOR (funding), og dermed at disse på lik linje som før fusjonen kan konkurrere i markedet, er DnB NOR forpliktet til å tilby fullgode overgangsordninger inntil alternative kilder er etablert. Videre er det for å avhjelpe konkurransebegrensningen i markedet for utlån til personkunder, stilt som vilkår at Aktiv Eiendomsmegling og Postbanken Eiendomsmegling må selges ut. På den måten gjøres viktige kanaler for nye boliglånskunder tilgjengelig for konkurrenter.

For ytterligere å avhjelpe konkurransebegrensningen i markedene for utlån til SMB, stiller Konkurransetilsynet som vilkår at Elcon Finans skal selges ut. Dette salget vil fjerne de bekymringene tilsynet har hatt i markedene for factoring og leasing. Mer generelt vil dette salget redusere DnB NORs posisjon i markedet for utlån til SMB, og vil også kunne danne et utgangspunkt for fremtidig ekspansjon i det norske bankmarkedet fra en ny aktør.

For å avhjelpe konkurransebegrensningen i markedet for ytelsesbaserte kollektive pensjonsordninger, stiller tilsynet som vilkår at DnB NOR selger sine eierandeler i Storebrand. Storebrand er partenes største konkurrent i dette markedet. Storebrand er også en mindre aktør i bankmarkedet, men en aktør med potensiell vekstkraft. Gjennom å kutte alle bånd til DnB NOR legger tilsynet med dette til rette for økt fremtidig konkurranse.

Det stilles i tillegg som vilkår at Gjensidige NOR Fondsforsikring skal selges til en uavhengig aktør. Dette reduserer DnB NORs distribusjonskraft og reduserer konsernets posisjon i markedene for livs- og pensjonsforsikring.

DnB NOR må videre oppgi eksklusivitet med hensyn til livsforsikringsprodukter i avtaler med forsikringsagenter. Dette vil redusere DnB NORs distribusjonskraft og gjøre det lettere for konkurrentene å ekspandere. Det stilles videre som vilkår at samarbeidende sparebanker skal tillates å distribuere produkter for konkurrenter til DnB NOR.

Konkurransetilsynet mener vilkårene som er stilt i tilstrekkelig grad vil avhjelpe de konkurransebegrensende virkningene av fusjonen. Vilårene vil særlig legge til rette for etablering av nye aktører og eksisterende konkurrenters ekspansjon.

Konkurransetilsynet har vurdert hvorvidt vilkårene for å tillate fusjonen er forholdsmessige, ut fra konkurransebegrensningene fusjonen vil føre til og de anførte samfunnsøkonomiske gevinstene. Tilsynets oppfatning er at vilkårene ikke går lenger enn det som må anses som nødvendig for å avhjelpe de skadelige virkningene av fusjonen, og oppfyller således kravet til forholdsmessighet.

Konkurransetilsynet har på denne bakgrunn, og med hjemmel i konkurranseloven § 3-11, fattet følgende vedtak:

- 1. DnB NOR skal overdra 53 filialer (filiallokaler med utstyr som beskrevet nedenfor) til annen bankvirksomhet i fylker der DnB og Gjensidige NOR i dag har overlappende virksomhet. Dette skal gjøres i tilknytning til den av DnB NOR planlagte samlokalisering/nedleggelse av filialer. Filialene som skal samlokaliseres/legges ned fordeler seg slik:**
[...] ⁸⁰
DnB NOR utpeker selv hvilke filialer som skal overdras i de enkelte fylker, herunder om dette skal være filialer som er samlokalisert med bedriftssentre. DnB NOR kan treffe beslutning om og gjennomføre overdragelser for én eller flere filialer om gangen. DnB NOR pålegges å melde skriftlig fra til Konkurransetilsynet innen én uke etter hver enkelt beslutning om samlokalisering/nedleggelse av filialer. Filialer skal fremlegges offentlig for overdragelse senest innen én måned etter at beslutning om deres samlokalisering/nedleggelse er truffet, med mulighet for overtakelse av den enkelte filial så snart som mulig etter at nedleggelse/samlokalisering har funnet sted. Samtlige filialer skal være lagt ut offentlig for overdragelse senest innen [...] ⁸¹.
- 2. DnB NOR skal overdra 19 bedriftssentre (bedriftssentre med utstyr som beskrevet nedenfor) til annen bankvirksomhet i fylker der DnB og Gjensidige NOR i dag har overlappende virksomhet. Dette skal gjøres i tilknytning til den av DnB NOR planlagte samlokalisering/nedleggelse av bedriftssentre. Bedriftssentrene som skal samlokaliseres/legges ned fordeler seg slik:**
[...] ⁸²
DnB NOR utpeker selv hvilke bedriftssentre som skal overdras i de enkelte fylker, herunder om dette skal være bedriftssentre som er samlokalisert med filialer. DnB NOR kan treffe beslutning om og gjennomføre overdragelser for ett eller flere bedriftssentre om gangen. DnB NOR pålegges å melde skriftlig fra til Konkurransetilsynet innen én uke etter hver enkelt beslutning om samlokalisering/nedleggelse av bedriftssentre er truffet. Bedriftssentrene skal fremlegges offentlig for overdragelse senest innen én måned etter at beslutning om samlokalisering/nedleggelse av bedriftssentre er truffet, med mulighet for overtakelse av bedriftssentre så snart som mulig etter at samlokalisering/nedleggelse har funnet sted. Samtlige bedriftssentre skal senest være tilbudt offentlig for overdragelse innen [...] ⁸³.

⁸⁰ Unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁸¹ Unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁸² Unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁸³ Unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

3. Med overdragelse i punkt 1 og 2 ovenfor menes at DnB NOR offentlig skal tilby annen bankvirksomhet prinsipalt å kjøpe, subsidiært å leie DnB NORs lokaler som frigjøres på grunn av samlokalisering/nedleggelse av filialer og/eller bedriftsentre. Dette innebærer at lokalene skal tilbys for salg/utleie gjennom en alminnelig salgsprosess med profesjonell, uavhengig megler. Lokalene skal tilbys på ordinære forretningsmessige vilkår. Dersom DnB NOR får både tilbud om kjøp og om leie av lokaler innenfor fristene som er angitt nedenfor, kan DnB NOR bare akseptere tilbud om kjøp. Utstyr som naturlig følger med lokalene (herunder løst og fast inventar, maskinelt og elektronisk utstyr m.v.) skal tilbys til pris tilsvarende restverdi etter avskrivninger i regnskapsmessig forstand. For å sikre at vedtaket overholdes, må overdragelsen godkjennes av Konkurransetilsynet og det må tas inn forbehold om Konkurransetilsynets godkjenning i avtalen.
4. Dersom DnB NOR ikke innen seks måneder etter at det offentlige tilbudet ble fremsatt har overdratt lokalene til annen bankvirksomhet, skal DnB NOR innen tre virkedager deretter melde fra om dette til Konkurransetilsynet. Tilsynet kan innen to uker etter mottaket av slik melding sette ny frist for overdragelse.
[...] ⁸⁴
Dersom tilsynet finner det hensiktsmessig kan tilsynet oppnevne en forvalter som følger opp at overdragelsene av lokalene skjer i samsvar med prosedyren angitt i punktene 1-3.
5. Der DnB NOR leier lokaler av tredjemann skal DnB NOR offentlig tilby enten fremleie eller overdragelse av kontrakten til annen bankvirksomhet, dersom dette er mulig. Dette skal skje på den måte og i henhold til de tidsfrister som er fastsatt i punkt 3. DnB NOR skal dekke leien de første seks måneder av leieperioden dersom kontrakt inngås på dette grunnlag. Kravene om overdragelse av utstyr under punkt 3 gjelder også ved fremleie eller overdragelse av leiekontrakt til filial/bedriftssenter. Dersom fremleie eller overdragelse av DnB NORs leiekontrakt ikke lar seg gjennomføre, skal DnB NOR etter beste evne bidra til at nytt leieforhold etableres mellom utleier og interessenten dersom dette er interessentens ønske. DnB NOR skal etter beste evne bidra til at leieforhold etableres på alminnelige forretningsmessige vilkår.
6. Dersom det etter punktene 1-4 ikke lykkes DnB NOR å overdra eiet eller leiet lokale innenfor de nevnte frister, står DnB NOR fritt til å disponere over lokalene etter eget ønske.
7. DnB NOR skal ikke tilby eksisterende person- og SMB-kunder i filialer/bedriftssentre som overdras, særskilt gunstige vilkår. Forpliktelsen gjelder frem til to år etter overdragelsestidspunktet.
8. DnB NOR skal skriftlig direkte informere eksisterende kunder i filialer/bedriftssentre som overdras om hvilken bank som vil drive virksomhet fra det kontor de var tilknyttet og fra hvilket tidspunkt dette vil skje. Slik melding skal gis innen én måned etter at avtale om overdragelse er inngått.
9. DnB NOR pålegges å selge samtlige eierandeler i Elcon Finans AS til en uavhengig kjøper innen [...] ⁸⁵ fra vedtaksdato. Frem til slikt salg har funnet sted har DnB NOR ikke adgang til å forringe selskapets verdier gjennom uttak, aktiv rekruttering

⁸⁴ Unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁸⁵ Unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

av ansatte, eller til å foreta disposisjoner som går utover det alminnelige forretningsmessige.

10. DnB NOR pålegges å selge samtlige eierandeler i Aktiv Eiendomsmegling AS til en uavhengig kjøper innen [...] ⁸⁶ fra vedtaksdato. Frem til slikt salg har funnet sted, har DnB NOR ikke adgang til å forringe selskapets verdier gjennom uttak, aktiv rekruttering av ansatte, eller til å foreta disposisjoner som går utover det alminnelige forretningsmessige. Kjøper kan ubetinget kreve at det tas inn en klausul i overdragelsesavtalen om at DnB NOR ikke skal etablere konkurrerende virksomhet i geografisk nærhet til Aktiv Eiendomsmegling AS' lokaler i inntil tre år etter overdragelsen. DnB NOR kan ikke ha noen form for avtale om henvisningssalg eller liknede fra Aktiv Eiendomsmegling AS til DnB NOR.
11. DnB NOR pålegges å selge Postbanken Eiendomsmegling AS til en uavhengig kjøper innen [...] ⁸⁷ fra vedtaksdato. DnB NOR er ikke forpliktet til å overdra dette varemerket. Frem til salg har funnet sted, har DnB NOR ikke adgang til å forringe selskapets verdier gjennom uttak, aktiv rekruttering av ansatte, eller til å foreta disposisjoner som går utover det alminnelige forretningsmessige. Kjøper kan ubetinget kreve at det tas inn en klausul i overdragelsesavtalen om at DnB NOR ikke skal etablere konkurrerende virksomhet i geografisk nærhet til Postbanken Eiendomsmegling AS' lokaler i inntil tre år etter overdragelsen. DnB NOR kan ikke ha noen form for avtale om henvisningssalg eller liknende fra Postbanken Eiendomsmegling AS til DnB NOR.
12. DnB NOR pålegges å selge Gjensidige NOR Fondsforsikring AS' virksomhet til en uavhengig kjøper innen [...] ⁸⁸ fra vedtakstidspunktet. DnB NOR er ikke forpliktet til å overdra dette varemerket. Frem til slikt salg har funnet sted, har DnB NOR ikke adgang til å forringe virksomhetens verdier gjennom uttak, aktiv rekruttering av ansatte, eller til å foreta disposisjoner som går utover det alminnelige forretningsmessige
13. Samarbeidsavtalen mellom DnB NOR og Gjensidige NOR Forsikring skal ikke begrense Gjensidige NOR Forsikrings mulighet til å distribuere bankprodukter fra andre enn DnB NOR. Gjensidige NOR Forsikring skal stå fritt til å henvise kunder til andre leverandører enn DnB NOR. Innen én måned etter vedtaksdato skal DnB NOR foreta endringer/presiseringer i gjeldende avtaler i overensstemmelse med dette vilkåret.
14. Samarbeidsavtaler mellom DnB NOR og uavhengige sparebanker skal ikke begrense sparebankenes mulighet til å distribuere produkter fra andre. Sparebankene skal stå fritt til å henvise kunder til andre leverandører enn DnB NOR. Innen én måned etter vedtaksdato skal DnB NOR foreta endringer/presiseringer i gjeldende avtaler i overensstemmelse med dette vilkåret.
15. DnB NOR forplikter seg til å avvikle eksisterende og til ikke å innføre nye forpliktelser om eksklusivitet i avtaler med forsikringsagenter og andre mellommenn (utenfor DnB NOR) som begrenser muligheten til å distribuere livsforsikringsprodukter som konkurrerer med DnB NORs eksisterende eller fremtidige produkter.

⁸⁶ Unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁸⁷ Unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

⁸⁸ Unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.

16. DnB NOR skal selge alle eierandeler i Storebrand ASA til en eller flere uavhengige kjøpere innen [...] ⁸⁹ fra vedtakstidspunktet.
17. Dersom opprettelsen av DnB NOR innebærer reduserte rammer for enkelte bankers lån fra DnB NOR, skal DnB NOR tilby slike banker fullgode overgangsordninger inntil alternative finansieringskilder er etablert, dog maksimalt frem til 1. januar 2006. Eventuelle overgangsordninger må oppfylle alminnelige krav til forsvarlighet ut fra et kredittsynspunkt.
18. DnB NOR skal ikke benytte sin rett til oppsigelse av avtalen med Terra-Gruppen AS om oppgjør- og engrosbanktjenester før tidligst 1. januar 2005.
19. DnB NOR skal gi melding til Konkurransetilsynet ved gjennomføringen av hvert enkelt salg av virksomhet som er dekket av denne avtalen innen tre uker etter at salget er gjennomført.

Vedtaket gjelder i åtte år fra vedtakstidspunktet, så langt ikke annet går frem av de enkelte punktene i vedtaket.

Vedtaket kan påklages innen tre uker, jf. forvaltningsloven § 29. En eventuell klage stiles til Arbeids- og administrasjonsdepartementet, men sendes til Konkurransetilsynet. Tilsynet viser for øvrig til vedlagte klageskjema.

Med hilsen

Knut Eggum Johansen
konkurransedirektør

Lasse Ekeberg
avdelingsdirektør

Vedlegg:

Skjemaet ”Med rett til å klage over forvaltningsvedtak”

Kopi til:

Kredittilsynet	Postboks 100 Bryn	0611	Oslo
Norges Bank	Postboks 1179 Sentrum	0107	Oslo
Finansdepartementet	Postboks 8008 Dep	0030	Oslo
Forbrukerombudet	Postboks 4597 Nydalen	0404	Oslo
Forbrukerrådet	Postboks 4594 Nydalen	0404	Oslo

⁸⁹ Unntatt offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a jf. forvaltningsloven § 13.