

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

Sendt per e-post til: post@kt.no og gine@kt.no

Unntas offentlighet

FORENKLET MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

Inngitt på vegne av

SpareBank 1 BV og **Sparebanken Telemark**

vedrørende

fusjonering av selskapenes virksomheter.

Advokatfirmaet Selmer AS

Oslo, 24. mars 2021

Advokatfirmaet Selmer AS
Tjuvholmen allé 1
Postboks 1324 Vika
0112 OSLO

Referanseperson: Håkon Christoffersen
Telefon: 979 87 654
E-post: h.christoffersen@selmer.no

Ansvarlig advokat: Ole-Andreas Torgersen
Telefon: 911 87 375
E-post: o.torgersen@selmer.no

1 INFORMASJON OM MELDERNE

1.1 SpareBank 1 BV

Navn: SpareBank 1 BV
Adresse: Anton Jenssens gate 2, 3125 Tønsberg
Org.nr: 944 521 836

1.2 Sparebanken Telemark

Navn: Sparebanken Telemark
Adresse: Storgata 117, 3921 Porsgrunn
Org.nr: 937 891 334

2 KONTAKTPERSONER FOR MELDERNE

Navn: Advokatfirmaet Selmer AS v/Ole-Andreas Torgersen og Håkon Christoffersen
Adresse: Postboks 1324 Vika, 0112 Oslo
Telefon: 911 87 375 / 979 87 654
E-post: o.torgersen@selmer.no / h.christoffersen@selmer.no

3 FORETAKSSAMMENSLUTNINGENS ART

3.1 Overordnet

SpareBank 1 BV ("**BV**") og Sparebanken Telemark (SpareBank 1 Telemark) ("**TM**") (hver for seg omtalt som en "**Part**" og i fellesskap som "**Partene**") inngikk 22. februar 2021 avtale om å fusjonere Partenes virksomheter ("**Transaksjonen**").

Transaksjonen innebærer at Partene vil slå sammen sine toppselskaper, slik at TM og BV blir ett felles morselskap i det nye konsernet. Dette er nærmere beskrevet i kapittel 3.2 nedenfor.

Bankens nye navn vil være SpareBank 1 Sørøst-Norge.

Videre innebærer Transaksjonen at Partene vil fusjonere sine datterselskaper der dette er hensiktsmessig. Dette er nærmere beskrevet i kapittel 3.3 nedenfor.

Partene planlegger at hver av bankenes representantskaper skal godkjenne Transaksjonen 25. mars 2021, og ønsker å gjennomføre Transaksjonen 1. juni 2021.

Transaksjonen innebærer en fusjon etter konkurranseloven § 17 (1) a). Partene har omsetning som både hver for seg og samlet overskrider tersklene for meldeplikt, jf. krrl. § 18 (2). Transaksjonen utgjør dermed en meldepliktig foretakssammenslutning, jf. krrl. § 18.

3.2 Fusjonen

Intensjonsavtalen innebærer for det første at de juridiske enhetene SpareBank 1 BV og Sparebanken Telemark (TM) vil fusjonere, med SpareBank 1 BV som det overtakende selskapet. Dette innebærer at alt av aktiva,

eiendeler og eierandeler, ansatte, avtaler og forpliktelser vil overføres fra Sparebanken Telemark (TM) til SpareBank 1 BV.

Før Transaksjonen eies egenkapitalbevisene i BV av et stort antall egenkapitalbevisiere, hvorav Sparebank 1 Stiftelsen BV (21,6 %) og Sparebankstiftelsen Nøtterøy-Tønsberg (17,3 %) er de eneste eierne med eierandeler over 3 %.

Også egenkapitalbevisene i TM eies av et stort antall egenkapitalbevisiere, hvorav Sparebankstiftelsen Telemark-Grenland (29,5 %), Sparebankstiftelsen Telemark-Holla og Lunde (27,7 %) og Verdipapirfondet Eika Egenkapitalbevis (4,7 %) er de eneste eierne med eierandeler over 3 %.

Vederlaget for overtakelse av virksomhet i TM skal ytes i form av egenkapitalbevis i den sammenslåtte banken, som utstedes til eksisterende egenkapitalbevisiere i TM som vederlag for egenkapitalbevis utstedt av TM, og til Sparebankstiftelsen Telemark – Grenland som vederlag for grunnfondskapitalen i TM. Partene er enige om et bytteforhold på 60,0 % til BV og 40,0 % til TM.¹

Etter Transaksjonen vil eierforholdene i SpareBank 1 Sørøst-Norge være som følger:

- SpareBank 1 Stiftelsen BV	20,3 %
- Sparebankstiftelsen Nøtterøy - Tønsberg	9,2 %
- Øvrige eiere i SpareBank 1 BV	32,5 %
- Sparebankstiftelsen Telemark – Grenland	15,9 %
- Sparebankstiftelsen – Holla og Lunde	8,7 %
- Øvrige eiere i Sparebanken Telemark	13,4 %.

3.3 Partenes datterselskaper

Transaksjonen innebærer videre at Partenes datterselskaper vil bli underlagt samme eierskap.

Dette gjelder for det første Partenes eierskap i egne datterselskaper.

BV eier 100 % av SpareBank 1 Regnskapshuset BV AS (100 %), EiendomsMegler 1 BV (100 %), Z Eiendom AS (55 %), Imingen Holding AS (100 %) og Larvik Marina AS (100 %). Gjennom EiendomsMegler 1 BV eier BV også 50 % av EiendomsMegler 1 Næringsmegling AS. I henhold til aksjonæravtale har BV rett til å utpeke et flertall av stemmene i styret i EiendomsMegler 1 Næringsmegling AS, og BV har dermed konkurranserettslig kontroll over virksomheten. SpareBank 1 Regnskapshuset BV AS eier 100 % av Regnskapsdata Kongsberg AS.

TM eier 100 % av Tufte Eiendom AS og Sparebankgården AS, 51 % av EiendomsMegler 1 Telemark AS, og 50 % av EiendomsMegler 1 Næringsmegling AS.

Videre gjelder dette Partenes eierskap i allianseselskaper i SpareBank 1-samarbeidet.²

BV har indirekte eierandel i SpareBank 1 Gruppen AS (3,0 %) gjennom sitt eierskap i Samarbeidende Sparebanker AS (12,8 %), samt direkte eierandeler i BN Bank AS (5,0 %), SpareBank 1 Boligkreditt AS (6,3 %), SpareBank 1 Næringskreditt AS (11,7 %), SpareBank 1 Kredittkort AS (6,4 %), SpareBank 1 SMN Finans AS (6,1 %), SpareBank 1

¹ Se for øvrig børsmeldingen for nærmere informasjon om transaksjonen: <https://newsweb.oslobors.no/message/525749>

² SpareBank 1-samarbeidet er nærmere beskrevet i kapittel 4.4 nedenfor.

Betaling AS (4,7 %) og SpareBank 1 Markets AS (1,5 %). Videre er BV deltaker med delt ansvar i SpareBank 1 Utvikling DA.

TM har indirekte eierandel i SpareBank 1 Gruppen AS (1,5 %) gjennom sitt eierskap i Samarbeidende Sparebanker AS (7,8 %), samt direkte eierandeler i BN Bank ASA (2,5 %), SpareBank 1 Boligkreditt AS (5,0 %), SpareBank 1 Næringskreditt AS (4,4 %), SpareBank 1 Kredittkort AS (3,9 %), SpareBank 1 SMN Finans AS (4,9 %), SpareBank 1 Betaling AS (3,5 %) og SpareBank 1 Markets AS (0,7 %). Videre er TM deltaker med delt ansvar i SpareBank 1 Utvikling DA.

Dette innebærer at den sammenslåtte enheten etter Transaksjonen vil ha en indirekte eierandel i SpareBank 1 Gruppen AS (6,1 %) gjennom sitt eierskap i Samarbeidende Sparebanker AS (17,8 %), samt direkte eierandeler i BN Bank AS (10,0 %), SpareBank 1 Boligkreditt AS (12,6 %), SpareBank 1 Næringskreditt AS (23,0 %), SpareBank 1 Kredittkort AS (12,7 %), SpareBank 1 SMN Finans AS (12,2 %), SpareBank 1 Betaling AS (9,5 %) og SpareBank 1 Markets AS (3,0 %). Videre vil den sammenslåtte enheten være deltaker med delt ansvar i SpareBank 1 Utvikling DA.³

4 FORETAKENES STRUKTUR OG VIRKSOMHETSOMRÅDE

4.1 Innledning

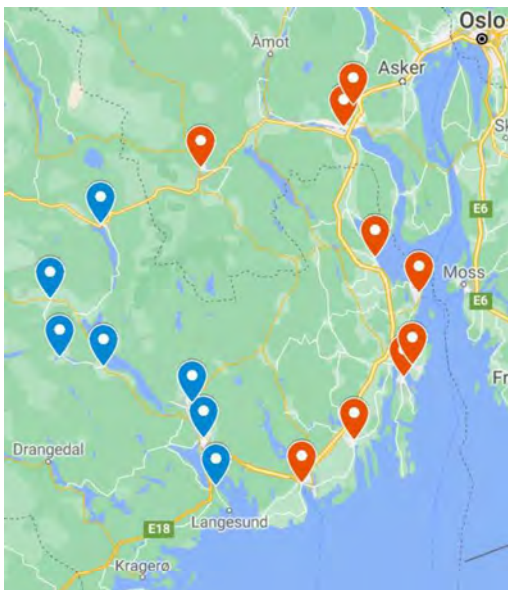
Partene tilbyr fullservice banktjenester, og har sine hovedvirksomheter i henholdsvis Telemark (TM) og Buskerud og Vestfold (BV).

BV har hovedkontor i Tønsberg, og bankkontorer i Tønsberg, Kongsberg, Drammen, Lier, Holmestrand, Horten, Nøtterøy, Sandefjord og Larvik.

TM har forretningsadresse i Porsgrunn, og bankkontorer i Porsgrunn, Skien, Bamble, Lunde, Bø, Ulefoss og Notodden.

Bilde 1 Partenes kontorer og filialer

³ Med noen forbehold. I Samarbeidende Sparebanker AS skal TMs aksjer konverteres fra A-aksjer til B-aksjer. Her er det også forkjøpsrett som kan utøves av de øvrige aksjonærene. I selskapsavtalen for Samarbeidende Sparebanker Utvikling DA er det krav om styresamtykke til fusjonen. I SpareBank 1 Boligkreditt AS og SpareBank 1 Næringskreditt AS skjer det en årlig reallokering av aksjer basert på tilført utlånsvolum.



4.2 SpareBank 1 BV

SpareBank 1 BV (BV) er en fullservice bank, med tilbud innen finansiering, sparing og betaling, i tillegg til forsikring, regnskapstjenester, eiendomsmegling og fysiske tjenester. BV har både privatkunder, bedriftskunder og kunder fra offentlig sektor. BV er én av 15 banker som inngår i SpareBank 1-alliansen.

BV har hovedkontor i Tønsberg, og bankkontorer i Tønsberg, Kongsberg, Drammen, Lier, Holmestrand, Horten, Nøtterøy, Sandefjord og Larvik.

BV er notert på Oslo Børs, og egenkapitalbevisene eies av et stort antall egenkapitalbevisiere. Sparebank 1 Stiftelsen BV (21,6 %), Sparebankstiftelsen Nøtterøy-Tønsberg (17,3 %) og Verdipapirfondet Eika (3,5 %) er de eneste eierne med eierandeler over 3 %.

BV eier 100 % av SpareBank 1 Regnskapshuset BV AS (100 %), EiendomsMegler 1 BV (100 %), Z Eiendom AS (55 %), Imingen Holding AS (100 %) og Larvik Marina AS (100 %). Gjennom EiendomsMegler 1 BV eier TM også 50 % av EiendomsMegler 1 Næringsmegling AS.⁴ Som beskrevet ovenfor eier BV også 100 % av Prinsekvartalet Eiendom AS gjennom Imingen Holding AS. Endelig eier BV, gjennom SpareBank 1 Regnskapshuset BV AS 100 % av Regnskapsdata Kongsberg AS.⁵

- **SpareBank 1 Regnskapshuset BV AS**

SpareBank 1 Regnskapshuset BV AS tilbyr tjenester innen regnskap, lønn og økonomisk rådgivning. Selskapet har kontorer i Drammen, Kongsberg, Tønsberg, Sandefjord og Larvik, og hadde per 31. desember 2020 i overkant av ansatte.

⁴ Som beskrevet ovenfor har BV i henhold til aksjonærvtale rett til å utpeke et flertall av styremedlemmene i selskapet. BV har dermed konkurranserettslig kontroll over virksomheten.

⁵ I tillegg har BV mindre eierandeler i selskapene i SpareBank 1-alliansen. Dette er nærmere beskrevet i kapittel 3.3 ovenfor.

- **Regnskapshuset Kongsberg AS**

Regnskapshuset Kongsberg AS tilbyr tjenester innen regnskap, lønn og økonomisk rådgivning. Selskapet har kontorer i Kongsberg og i Drammen, og hadde per 31. desember 2020, 18 ansatte.

- **EiendomsMegler 1 BV AS**

EiendomsMegler 1 BV AS eies av BV (100 %), og driver virksomhet innen eiendomsmegling. Selskapet har kontorer i Drammen, Lier, Mjøndalen, Kongsberg, Larvik, Sandefjord, Horten og Holmestrand, og hadde ved utgangen av 2019 54 ansatte. Selskapet er medlem i en landsdekkende allianse med andre selskap innen eiendomsmegling eid av SpareBank 1-banker.

- **Z Eiendom AS**

Z Eiendom AS eies av BV (55 %) og ansatte i selskapet (til sammen 45 %), og driver virksomhet innen eiendomsmegling. Selskapet har kontorer i Tønsberg og på Nøtterøy, og er samlokalisert med BV, og hadde ved utgangen av 2020 17 ansatte.

- **EiendomsMegler 1 Næringsmegling AS**

EiendomsMegler 1 Næringsmegling AS eies av TM (50 %) og BV (50 %), og driver virksomhet innen megling av næringseiendom. Selskapet har kontor på Nøtterøy, og hadde ved utgangen av 2020, 3 ansatte. Selskapet er, gjennom EiendomsMegler 1 BV, med i den landsdekkende alliansen med andre selskap innen eiendomsmegling eid av SpareBank 1-banker.

- **Imingen Holding AS**

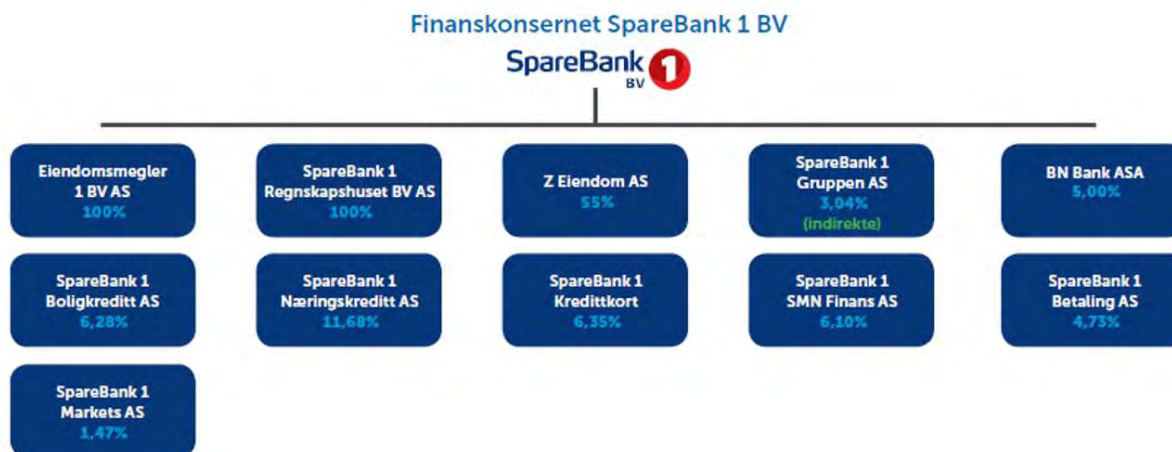
Imingen Holding AS er tidligere holdingselskap for BVs ulike eiendomsselskap, som igjen eide bankens faste eiendom. Etter at BV avhendet alle eiendommene i 2018, har det vært svært begrenset drift i selskapet. Per i dag eier selskapet 100 % av aksjene i Prinsekvartalet Eiendom AS, som eide et forretningsbygg i Larvik sentrum. Eiendommen ble imidlertid avhendet i juli 2020. Eiendomsselskapet med eiendom kom i BVs (Imingens) besittelse som følge av et misligholdt engasjement.

- **Larvik Marina AS**

Larvik Marina AS eide frem til januar 2021 eiendom på Vadsjæret i Larvik kommune. Eiendommen er imidlertid solgt, og selskapet er planlagt avviklet med det første.

Figuren nedenfor gir en forenklet oversikt over BVs konsernstruktur.

Figur 1 Forenklet konsernstruktur, BV



BV hadde inntekter på 1 742 millioner kroner i 2019,⁶ og hadde et resultat etter skatt på 539 millioner kroner.⁷

Mer informasjon om BV finnes på www.sparebank1.no/bv.

4.3 Sparebanken Telemark⁸

Sparebanken Telemark (SpareBank 1 Telemark) (TM) er en fullservice bank, med tilbud innen finansiering, sparing og betaling, i tillegg til forsikring, eiendomsmegling og fysiske tjenester. TM har både privatkunder, bedriftskunder og kunder fra offentlig sektor.

TM er én av 15 banker som inngår i SpareBank 1-alliansen, og markedsføres under navnet SpareBank 1 Telemark.

TM har forretningsadresse i Porsgrunn, og bankkontorer i Porsgrunn, Skien, Bamble, Lunde, Bø, Ulefoss og Notodden.

TM er notert på Oslo Børs, og egenkapitalbevisene eies av et stort antall egenkapitalbevisiere. Sparebankstiftelsen Telemark-Grenland (29,5 %), Sparebankstiftelsen Telemark-Holla og Lunde (27,7 %) og Verdipapirfondet Eika Egenkapitalbevis (4,7 %) er de eneste eierne med eierandeler over 3 %.

TM eier 100 % av Tufte Eiendom AS og Sparebankgården AS, 51 % av EiendomsMegler 1 Telemark AS, og 50 % av EiendomsMegler 1 Næringsmegling AS.⁹

- **Tufte Eiendom AS**

Tufte Eiendom AS eier Torvet 3 på Notodden, hvor banken er eneste leietaker.

- **Sparebankgården AS**

⁶ Dette omfatter renteinntekter, provisjonsinntekter, utbytte, netto resultat fra finansielle investeringer, og andre inntekter, med fradrag for skattekostnaden knyttet til de relevante inntektene, jf. EU-kommisjonens fusjonsforordning, art. 5 3. (a) og bankens årsrapport for 2019, s. 44.

⁷ Tallet gjelder på konsernnivå. På morbanknivå var resultatet 516 millioner kroner.

⁸ TMs juridiske navn er Sparebanken Telemark.

⁹ I tillegg har TM mindre eierandeler i selskapene i SpareBank 1-alliansen. Dette er nærmere beskrevet i kapittel 3.3 ovenfor.

Sparebankgården AS eier Storgata 117 og Serine Jeremiassensgate 4 i Porsgrunn. Banken er leietaker av begge bygg, og fremleier deler av lokalene i Serine Jeremiassensgate 4 til EiendomsMegler 1 Telemark AS.

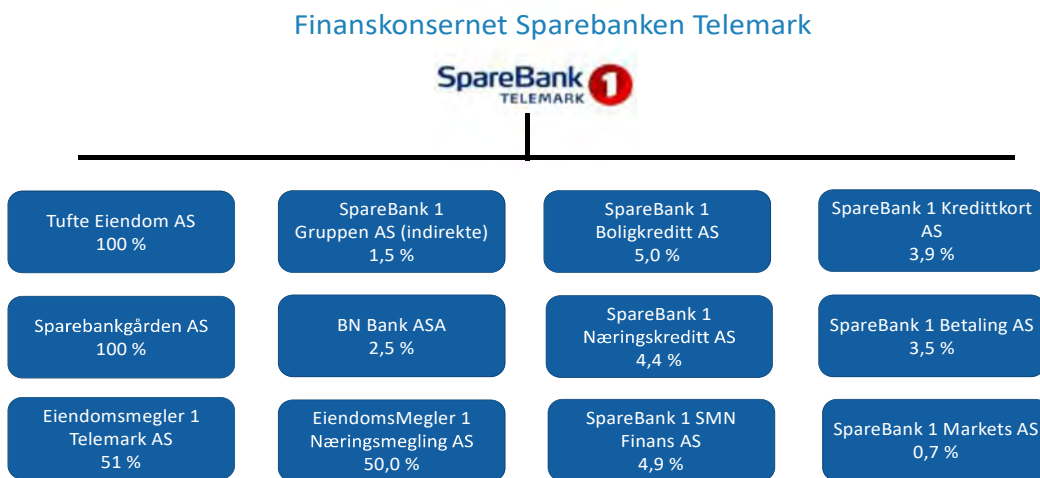
- **EiendomsMegler 1 Telemark AS**

EiendomsMegler 1 Telemark AS eies av TM (51,0 %) og Skien Boligbyggelag (49,0 %), og driver virksomhet innen eiendomsmegling. Selskapet har kontorer i Porsgrunn, Skien og Bø i Telemark, og hadde ved utgangen av 2020 28 medarbeidere, tilsvarende 28 årsverk. Selskapet er medlem i en landsdekkende allianse med andre selskap innen eiendomsmegling eid av SpareBank 1-banker.

- **EiendomsMegler 1 Næringsmegling AS**

EiendomsMegler 1 Næringsmegling AS eies av TM (50 %) og BV (50 %), og driver virksomhet innen megling av næringseiendom. Selskapet har kontor på Nøtterøy, og hadde ved utgangen av 2020, 3 ansatte. Selskapet er, gjennom EiendomsMegler 1 BV, med i den landsdekkende alliansen med andre selskap innen eiendomsmegling eid av SpareBank 1-banker.

Figur 2 Forenklet konsernstruktur, TM



TM hadde inntekter på 1 090 millioner kroner i 2020,¹⁰ og hadde et resultat etter skatt på 334 millioner kroner.¹¹

Mer informasjon om TM finnes på www.sparebank1.no/telemark.

¹⁰ Dette omfatter renteinntekter, provisjonsinntekter, utbytte, netto resultat fra finansielle investeringer, og andre inntekter, med fradrag for skattekostnaden knyttet til de relevante inntektene, jf. EU-kommisjonens fusjonsforordning, art. 5 3. (a) og bankens respektive årsrapporter for 2019, henholdsvis s. 70 og s. 44.

¹¹ Tallet gjelder på konsernnivå. På morbanknivå var resultatet 320 millioner kroner.

4.4 Nærmere om SamSpar og SpareBank 1-alliansen

4.4.1 Innledning

Begge Partene er medlemmer SpareBank 1-alliansen ("**alliansen**").

BV har indirekte eierandel i SpareBank 1 Gruppen AS (3,0 %) gjennom sitt eierskap i Samarbeidende Sparebanker AS ("**SamSpar**") (12,8 %), samt direkte eierandeler i BN Bank AS (5,0 %), SpareBank 1 Boligkreditt AS (6,3 %), SpareBank 1 Næringskreditt AS (11,7 %), SpareBank 1 Kredittkort AS (6,4 %), SpareBank 1 SMN Finans AS (6,1 %), SpareBank 1 Betaling AS (4,7 %) og SpareBank 1 Markets AS (1,5 %). Videre er BV deltaker med delt ansvar i SpareBank 1 Utvikling DA.

TM har indirekte eierandel i SpareBank 1 Gruppen AS (1,5 %) gjennom sitt eierskap i Samarbeidende Sparebanker AS (SamSpar) (7,8 %), samt direkte eierandeler i BN Bank AS (2,5 %), SpareBank 1 Boligkreditt AS (5,6 %), SpareBank 1 Næringskreditt AS (4,4 %), SpareBank 1 Kredittkort AS (3,4 %), SpareBank 1 SMN Finans AS (4,9 %), SpareBank 1 Betaling AS (3,5 %) og SpareBank 1 Markets AS (0,7 %). Videre er TM deltaker med delt ansvar i SpareBank 1 Utvikling DA.

4.4.2 SpareBank 1-alliansen

Før Transaksjonen består alliansen av 15 selvstendige sparebanker (samlet omtalt som "**alliansebankene**") over hele landet, som samarbeider om felles plattform og merkevare. Alliansebankene utgjør en samarbeidende gruppe etter finansforetaksloven § 17-12, og avtaleverket som regulerer samarbeidet er godkjent av Finanstilsynet.

Bankene som er med i alliansen er SpareBank 1 BV, SpareBank 1 Gudbrandsdal, SpareBank 1 Hallingdal Valdres, SpareBank 1 Lom og Skjåk, SpareBank 1 Modum, SpareBank 1 Nord-Norge*, SpareBank 1 Nordvest, SpareBank 1 Ringerike Hadeland, SpareBank 1 SMN*, SpareBank 1 SR-Bank ASA*, SpareBank 1 Søre Sunnmøre, SpareBank 1 Telemark, SpareBank 1 Østfold Akershus, SpareBank 1 Østlandet* og SpareBank 1 Helgeland.

Samarbeidet er organisert gjennom de felleseide selskapene SpareBank 1 Gruppen AS og SpareBank 1 Utvikling DA med deres datterselskaper, i tillegg til flere andre direkte eide selskaper av SpareBank 1-bankene. De fire bankene merket * ovenfor har direkte eierandeler i SpareBank 1 Gruppen AS og SpareBank 1 Utvikling DA. De øvrige tolv bankene har organisert sitt eierskap i SpareBank 1 Gruppen AS via SamSpar, og i SpareBank 1 Utvikling DA via Samarbeidende Sparebanker Utvikling DA.

Figur 3 Eier- og selskapsstruktur i SpareBank 1-alliansen



4.4.3 SpareBank 1 Gruppen AS

SpareBank 1 Gruppen AS er morselskapet til datterselskapene som alle utvikler og leverer produkter til alliansebankene, som igjen tilbyr disse til sine kunder. Selskapet utvikler og leverer også produkter til LOs forbund og forbundsmedlemmer gjennom fordelsprogrammet LOfavour.

Disse datterselskapene er SpareBank 1 Forsikring AS, Fremtind Forsikring AS, Fremtind Livsforsikring AS (datterdatter), ODIN Forvaltning AS, SpareBank 1 Spleis AS, Modhi Finance AS, Modhi Collect AS (datterdatter), Conecto AS (datterdatter), SpareBank 1 Spleis AS og LOfavour AS.

4.4.4 SpareBank 1 Utvikling DA

SpareBank 1 Utvikling DA leverer forretningsplattformer og felles forvaltnings- og utviklingstjenester til alliansebankene. Selskapet forestår også felles innkjøp av en rekke tjenester, og bidrar til felles aktiviteter som gir bankene stordrifts- og kompetansefordeler. Selskapet eier og forvalter også alliansens immaterielle rettigheter under felles merkevarenavn: SpareBank 1.

SpareBank 1 Utvikling DA har datterselskapene EiendomsMegler 1 Norge AS, SpareBank 1 Kundesenter AS, SpareBank 1 Verdipapirservice AS.

4.4.5 Selskap eid direkte av alliansebankene

Alliansebankene har direkte eierskap i BN Bank ASA, SpareBank 1 Boligkreditt AS, SpareBank 1 Kredittkort AS, SpareBank 1 Næringskreditt AS, SpareBank 1 Markets AS og SpareBank 1 Betaling AS.

5 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE I 2020¹²

¹² Dette omfatter renteinntekter, provisjonsinntekter, utbytte, netto resultat fra finansielle investeringer, og andre inntekter, med fradrag for skattekostnaden knyttet til de relevante inntektene, jf. EU-kommisjonens fusjonsforordning, art. 5 3. (a).

Tabell 1: Omsetning og driftsresultat i Norge i 2020

Navn	Omsetning i Norge, 2020 (NOK)	Driftsresultat i Norge, 2020 (NOK)
Partene 1		
SpareBank 1 BV ¹³	1 742 184'	538 564'
Partene 2		
Sparebanken Telemark	1 092 621'	334 103'

6 RELEVANTE MARKEDER

6.1 Overordnet om Partenes aktiviteter

Begge Partene har virksomhet innen ulike banktjenester, herunder utlån og finansiering, innskudd og kontotjenester, betaling, forsikring, eiendomsmegling og fysiske tjenester.

Disse virksomhetene utgjør separate markeder i konkurranserettslig forstand.

Partene driver i dag hoveddelen av sine virksomheter i ulike, tilgrensende geografier, og er overordnet av den oppfatning at de driver geografisk komplementære virksomheter. Det foreligger derfor i svært liten grad av faktisk overlap og konkurranseflate mellom Partene før Transaksjonen.

Transaksjonen vil gi betydelige synergigevinster og lede til økt konkurransekraft for den sammenslåtte enheten. Som beskrevet i dette kapitlet vil Partenes samlede markedsandeler være lave til moderate, og Partene vil også etter Transaksjonen utsettes for et betydelig konkurransepress fra tredjeparter.

Som den videre beskrivelsen viser, gir Transaksjonen ikke opphav til verken vertikalt eller horisontalt berørte markeder, og vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i noe marked.

Det skal i det videre foretas nærmere avgrensninger og beskrivelser av hvert av de relevante markedene.

6.2 Utlån og finansiering

6.2.1 Overordnet om markedet

Tjenester knyttet til lån og finansiering etterspørres av privatpersoner, bedrifter og offentlig forvaltning som har et kortsiktig eller langsiktig finansieringsbehov. For privatpersoner knytter lånebehovet seg i all hovedsak til kjøp av større verdigjenstander, som bolig, hytte eller bil. For bedrifter knytter lånebehovet seg stort sett til større investeringer i virksomheten, eller til betaling av løpende kostnader.

Ulike typer lån tilbys av ulike typer långivere. De større lånene til både privatpersoner og bedrifter, som boliglån og lån til større investeringer, tilbys først og fremst av ulike banker, som for eksempel DNB, Sbanken eller ulike sparebanker. Mindre og gjerne mer kortsiktige lån tilbys i tillegg av en rekke andre kredittinstitusjoner, typisk i forbindelse med utstedelse av kredittkort, som for eksempel Bank Norwegian og American Express.

¹³ Tall for 2019, idet regnskapet for 2020 ikke er klart ved inngivelsen av denne konkurransemeldingen.

Større lån, som boliglån og lån til investeringer i virksomheten, er ofte pantesikrede lån. Dette innebærer stort sett at låneinstitusjonen får pantesikkerhet i den verdigjenstanden lånet skal finansiere, eventuelt i en annen verdigjenstand som kan tjene som sikkerhet. Andre typer lån, for eksempel kredittkortlån, er ofte usikrede lån, som innebærer at långiveren ikke har noen sikkerhet for sitt utlån. Av den grunn er det som regel høyere rente på usikrede lån enn på sikrede lån.

6.2.2 Produktmarkedet

6.2.2.1 Tjenester

Begge Partene har virksomhet innen utlån og finansiering.

Begge Partene tilbyr flere typer utlån og finansiering, herunder både kortsiktig kreditt og langsiktige lån, og både sikrede og usikrede lån.

Tilsynet har i tidligere praksis uttalt at sikrede og usikrede lån kan tenkes å utgjøre to separate markeder, men at det i de konkrete sakene ikke har vært nødvendig å ta endelig stilling til dette.¹⁴

Partene er enig i at det kan være forhold ved de ulike lånetypene som tilsier at de utgjør separate produktmarkeder, men mener at det heller ikke i denne saken er nødvendig å ta endelig stilling til dette, og at det vil være hensiktsmessig å behandle pantesikrede og usikrede utlån som ett marked, idet dette uansett ikke antas å ha avgjørende betydning for konklusjonen i saken.

I det videre behandles sikrede og usikrede lån som et samlet utlånsmarked.

6.2.2.2 Kunder

Begge Partene tilbyr utlån og finansiering til både privatpersoner og bedrifter.¹⁵

Partene skiller i sine virksomheter på utlån til privatpersoner og utlån til bedrifter, og er av den oppfatning at dette utgjør separate markeder. Dette er i tråd med praksis fra både Kommisjonen og Konkurransetilsynet.¹⁶

Videre er Partene av den oppfatning at utlån til henholdsvis SMB og store bedrifter kan tenkes å utgjøre separate markeder, men at det er vanskelig å trekke en klar grense mellom SMB og store bedrifter.

Det finnes ingen entydig definisjon av SMB. Ulike aktører opererer med ulike definisjoner, og disse ulike definisjonene ikke nødvendigvis er sammenlignbare. Konkurransetilsynet har tidligere lagt til grunn at SMB omfatter bedrifter med en omsetning inntil 300 millioner kroner.¹⁷ Finanstilsynet baserer sin definisjon på relevant EU-regulering, hvor SMB omfatter bedrifter med inntil 50 millioner Euro i omsetning, tilsvarende ca. 550 millioner kroner.¹⁸ Definisjonen er i den sammenheng først og fremst relevant ved vurderingen av hvorvidt

¹⁴ Konkurransetilsynets vedtak V2003-61 DnB og Gjensidige NOR ("DNB/Gjensidige-vedtaket"), s. 19.

¹⁵ Partene har små eller ingen utlån til offentlig sektor, idet disse enten låner i Kommunalbanken eller direkte i obligasjonsmarkedet ved utstedelse av obligasjoner.

¹⁶ DNB/Gjensidige-vedtaket, s. 19.

¹⁷ DNB/Gjensidige-vedtaket, s. 19.

¹⁸ Med en vekslingskurs på 11,00 NOK/EUR.

et lån kvalifiserer til redusert kapitalkrav (SMB-rabatten).¹⁹ Et slikt tall samsvarer med den grensen Konkurransetilsynet trakk i DnB/Gjensidige-vedtaket, justert for inflasjon siden 2003.

Begge Partenes interne definisjoner av SMB er i tråd med definisjonen fra Finanstilsynet og tilhørende EU-regulering. I Partenes interne systemer er det likevel ikke et skille mellom SMB og store bedrifter, idet samtlige av Partenes bedriftskunder uansett anses å være SMB i tråd med den nevnte definisjonen.

Kommisjonen legger i sin praksis til grunn et samlet marked for lån til SMB (*corporate loans*).²⁰

Partene legger etter dette til grunn at det eksisterer separate markeder for henholdsvis privatkunder og bedriftskunder. Videre kan markedet for bedriftskunder tenkes segmentert basert på kundestørrelse, henholdsvis SMB og store bedrifter. Inndelingen finner støtte i både Kommisjonens og Konkurransetilsynets praksis.²¹

Dersom man legger til grunn et skille mellom SMB og store bedrifter ved en årlig omsetning på 550 millioner kroner, slik det gjøres i finansreguleringen, har ingen av Partene virksomhet i markedet for store kunder, da ingen av Partene har slike kunder. Et potensielt separat marked for utlån til store bedrifter er derfor ikke nærmere beskrevet i denne meldingen.

Partene har etter dette overlappende virksomhet innen utlån til henholdsvis privatkunder og bedrifter/SMB.

6.2.2.3 Konklusjon

Partene har overlappende virksomhet innen utlån til henholdsvis privatpersoner og bedrifter/SMB, hvilket anses å utgjøre separate markeder i konkurranserettslig forstand.

Partene har ingen virksomhet innen utlån til store bedrifter. Dette er derfor ikke separat behandlet i det videre.

6.2.3 Geografisk markedsavgrensning

6.2.3.1 Overordnet

Partene er i utgangspunktet av den oppfatning at de relevante markedene er nasjonale i utstrekning.

I forbindelse med DNB/Gjensidige-vedtaket i 2003 vurderte Konkurransetilsynet den geografiske rekkevidden av markedet for utlån og finansiering. Den gang kom tilsynet kom til at markedet for utlån til personkunder og SMB var lokalt eller regionalt i utstrekning. Tilsynet baserte deretter konkurranseanalysen i vedtaket på Norges Banks markedsstatistikk på fylkesnivå.

Partene er av den klare oppfatning at markedet har endret seg så fundamentalt siden 2003 at de konklusjonene som da ble lagt til grunn ikke lenger kan anvendes direkte på den foreliggende saken.

¹⁹ Se Finans Norges redegjørelse for SMB-rabatten her: <https://www.finansnorge.no/aktuelt/nyheter/2019/10/viktige-endringer-i-norske-kapitalkrav/>

²⁰ Case M.8414 – DNB – Nordea – Luminor Group, avsnitt 36 og 40 med videre henvisninger.

²¹ DnB/Gjensidige-vedtaket, s. 19.

Tall fra Finans Norge viser at antallet bankfilialer i Norge ble redusert med 36 % fra 2003 til 2018.²² Etter en rekke nedleggelser også i 2019 og 2020 er der grunn til å tro at dette tallet nå er enda høyere, og sannsynligvis over 40 %. Dette understreker at det har skjedd fundamentale endringer i bankmarkedet siden vedtaket i 2003, og at bankene ikke lenger kan anses å konkurrere om kundene "*ved lokal tilstedeværelse og godt utbygget filialnettverk*", slik tilsynet la til grunn i vedtaket fra 2003. Dersom det fremdeles var riktig at bankene i første rekke konkurrerte om kundene ved å være fysisk til stede på flest mulig steder, ville man ikke hatt denne drastiske nedleggelsen av filialer de senere årene.

Den betydelige nedleggelsen av filialer har sin bakgrunn i at bankene ikke lenger anser det som nødvendig eller hensiktsmessig med samme fysiske tilstedeværelse som tidligere for å kunne betjene kundene sine. Dette må særlig sees i sammenheng med den voldsomme digitaliseringen som har preget banksektorene de siste årene, både med tanke på digitalisering av de enkelte delene av selve virksomheten, og med tanke på digitalisering av dialogen med kunden.

Tall fra Finans Norge viser at antallet sparebanker ble redusert med 25 % fra 2003 til 2019, først og fremst gjennom oppkjøp og sammenslåinger.²³ Også dette understreker at det har skjedd fundamentale endringer i disse markedene siden vedtaket fra 2003, og at det har blitt nødvendig med konsolideringer for å kunne være en effektiv og konkurransedyktig aktør i markedet.

Alt dette underbygger Partenes oppfatning av at utlånsmarkedene er nasjonale i utstrekning.

Dersom utlånsmarkedene avgrenses videre på fylkesnivå, vil det i svært begrenset grad være overlappende virksomhet mellom Partene, idet hver av Partene har markedsandeler under 10 % i den annen Parts hjemfylker. Med en slik avgrensning vil det altså i liten eller ingen grad foreligge overlapp mellom Partenes virksomheter.

Dersom markedene avgrenses større enn på fylkesnivå, vil det være naturlig å ta utgangspunkt i Finanstilsynets geografiske regioninndeling. Denne inndelingen tar utgangspunkt i at det eksisterer seks separate regioner: Nord, Midt, Vest, Sør, Øst og Innlandet. Region Sør omfatter Agder-fylkene, Telemark og Vestfold, mens region Øst omfatter Buskerud, Oslo, Akershus og Østfold.²⁴

På fylkesnivå vil det som beskrevet ovenfor være svært begrenset overlapp mellom Partenes utlånsvirksomheter, mens i et videre geografisk avgrenset marked vil Partenes samlede markedsandeler være små, og anslagsvis under 10 %. På denne bakgrunn er Partene av den oppfatning at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til de geografiske avgrensningene av markedet, idet Transaksjonen uansett ikke innebærer noe konkurranseproblem i noen av de relevante markedene.

I den videre beskrivelsen av markedene vil Partene gi tall på fylkesnivå og på nasjonalt nivå.

6.2.3.2 Privatmarkedet

Utlån i privatmarkedet er i all hovedsak knyttet til boliglån eller annet lån med sikkerhet i bolig eller annen fast eiendom, målt i både antall og volum.

²² Tall fra Finans Norge: <https://www.finansnorge.no/statistikk/bank/antall-ekspedisjonssteder/>

²³ Tall fra Finans Norge/Sparebankforeningen: <https://www.sparebankforeningen.no/banker-og-stiftelser/antall-sparebanker/>

²⁴ Finanstilsynets *Tilråddning om endring av forskriftskriterier for systemviktige foretak*, 14. november 2018.

Partene er som nevnt ovenfor av den oppfatning at markedet for utlån til privatkunder er nasjonalt i utstrekning.

Konkurransetilsynet har i tidligere saker imidlertid gitt uttrykk for at dette markedet kan være snevrere geografisk, med lokal eller regional avgrensning.

Det er åpenbart at lokal tilstedeværelse i form av filialer har en markedsføringseffekt, og viser tilknytning til regionen. Utover dette er det imidlertid ingen forutsetning for å drive bankvirksomhet i et område at man er fysisk til stede i området.

Vurderingen av den enkelte lånesøknad tar utgangspunkt i den enkelte lånekundes betjeningsevne, samt kundens mulighet til å stille sikkerhet for lånet. Vurderingen av sikkerhetsstillelse skjer i all hovedsak med utgangspunkt i en verddivurdering av den aktuelle verdigjenstanden, for eksempel en eiendom, hvor verddivurderingen foretas av en lokal takstmann eller eiendomsmegler, eller ved hjelp av digitale tjenester som for eksempel Eiendomsverdi.²⁵ Bankens vurdering baserer seg altså på disse underlagsdokumentene, og ikke på en direkte vurdering eller besiktigelse av eiendommen. Banken kan imidlertid sammenholde takstmannens eller eiendomsmeglerens verddivurdering med annen offentlig tilgjengelig statistikk for omsetning av boliger i det aktuelle området, men denne informasjonen vil være tilgjengelig for alle banker. Bankens vurdering krever altså ikke lokalkunnskap utover vurderingen fra den aktuelle takstmannen og offentlig tilgjengelig informasjon om omsetning av boliger i området, hvilket like gjerne kan foretas av en kunderådgiver på et sentralt kontor som av en kunderådgiver i en lokal filial. Det er derfor ikke nødvendig å være fysisk til stede i en region for å kunne tilby boliglån i regionen.

Det vises videre til den betydelige nedleggelsen av filialer som har skjedd de senere årene. Dersom fysisk tilstedeværelse var nødvendig, ville trenden har vært investeringer i og utvidelse av den fysiske kapasiteten i filialnettverket, heller enn nedleggelser.

Den betydelige nedleggelsen har skjedd som en følge av at digitale løsninger reduserer behovet for fysiske møter, og det er verken effektivt eller bærekraftig å ha et stort filialnettverk i distriktene. Det har skjedd en rask og betydelig utvikling innen digitalisering av bankmarkedet de senere årene, herunder også for utlånsmarkedene. Både Partene og de fleste andre banker har digitale systemer for i ulik grad å håndtere lånesøknader.

Tall fra BV viser at ca. 90 % av lånesøknadene kommer inn via bankens nettløsning. Altså mottar banken over 90 % av lånesøknadene uten å møte låntakerne fysisk. TM observerer at 90 % av kundene som søker om å øke sitt lån, nå gjør det selvbetjent, og at i overkant av 90 % av kundene som starter en lånesøknad gjør dette digitalt, mens DNB, som er Norges største bank, opplyser i sin årsrapport for 2019 at mer enn 70 % av søknadene om boliglån ble foretatt digitalt.²⁶

I forbindelse med at DNB la ned mange av sine filialer i 2016, uttalte DNBs konserndirektør for personmarkedet at "[d]en utviklingen som har vært i kundeadferd de siste året er dramatisk, og ikke noe vi kunne forutse. Av all kundetrafikk til DNB, er det kun 1 prosent som går gjennom filialene våre.",²⁷ og videre at "[k]undene er i stor

²⁵ Eiendomsverdi kan beregne verdier på gård- og bruksnummer basert på historiske data for salg. Se <https://eiendomsverdi.no/> for mer informasjon.

²⁶ DNBs årsrapport for 2019, s. 12 (<https://www.ir.dnb.no/press-and-reports/financial-reports#tab-group>)

²⁷ Nord24, 3. februar 2016 (<https://www.nord24.no/dnb-legger-ned-59-kontorer-i-norge-600-mister-jobben/s/5-32-55435>).

grad blitt selvbetjente, og derfor er det naturlig å legge om det fysiske distribusjonsnettett vårt. Derfor reduserer vi antall bankkontorer som betjener personkunder fra 116 til 57 i løpet av første halvår".²⁸

DNBs nedleggelse av filialene innebar en del av en vridning i investeringsfokus fra fysiske filialer til digitalisering av tjenester. DNB var tidlig ute med et slikt skifte av investeringsfokus, og har fått et betydelig forsprang i tilpasningen til det moderne bankmarkedet, hvilket har gitt store konkurransefordeler. Allerede i 2017, året etter den store nedleggelsen av filialer, lanserte DNB en heldigital tjeneste for behandling av boliglån.²⁹ Tjenesten innebærer at DNB kan innvilge boliglån uten at en rådgiver har sett på lånesøknaden, også til kunder som ikke allerede er kunde i banken. Selv om kunder i områder hvor kontorer blir lagt ned naturlig nok kan reagere umiddelbart negativt på dette, vil den langsiktige effekten avhenge av om banken faktisk opprettholder et godt tilbud til kundene. Allerede i årsrapporten for 2017 konstaterte DNB at:

"Personkundene opplever at god service og god nettbank er det beste med DNB. Nettbanken er kjernen i kundeforholdet i dag. Positive bankopplevelser er fundert i enkel og raskt, gode betingelser, god veiledning samt god service i dialog med banken. Dette kan tyde på at den negative effekten som oppstod i forbindelse med nedleggelse av mange bankkontorer i 2016, avtok i 2017."³⁰

Den økende digitaliseringen har også gjort det lettere for kundene å få informasjon om alternative leverandører, for eksempel via Forbrukerrådets internettjeneste Finansportalen.no, hvor lånekunder kan se og sammenligne vilkår mellom de ulike bankene.

Alt dette underbygger Partenes standpunkt om at lokal tilstedeværelse ikke er en forutsetning for å være en betydelig aktør i det aktuelle området. Dette standpunktet understrekes ytterligere ved at det har etablert seg flere rene internettbanker, uten fysiske filialer overhodet, for eksempel Sbanken.

Videre har kollektive avtaler fått stor betydning for utviklingen av konkurransesituasjonen i utlånsmarkedene. Mange lånekunder er medlemmer i foreninger eller organisasjoner som fremforhandler avtaler med blant annet banker og forsikringsselskaper på vegne av medlemmene sine. Gjennom disse organisasjonene har den aktuelle kundemassen en betydelig forhandlingsstyrke, og administrerende direktør i Akademikerne Pluss uttalte nylig at *"Bankmarkedet har gått fra en konkurranse om individene til en konkurranse om innkjøpere. Dette har presset marginene til bankene drastisk".³¹*

Den nyeste av disse forbundsavtalene ble inngått mellom Nordea og Unio i april 2020, og omfatter omkring 230 000 Unio-medlemmer.³² I 2019 inngikk LO, på vegne av sine omtrent 1 million medlemmer, en avtale med SpareBank 1. Eksempler på andre slike avtaler er Akademikerne avtale med Danske Bank, og Huseiernes Landsforbunds avtale med Storebrand. Disse organisasjonene har medlemmer over hele Norge, og alle medlemmene har anledning til å benytte seg av avtalene, uten geografisk avgrensning. Et Akademikerne-medlem vil altså kunne henvende seg til Danske Bank og få de kollektivt fremforhandlede vilkårene, selv om Danske Bank ikke har en filial i nærheten av lånekundens bosted. Danske Bank har sitt nordligste kontor i Levanger i Nord-Trøndelag. Det betyr ikke at alle Akademiker-medlemmer som bor i Nordland, Troms eller

²⁸ Helgelendingen, 3. februar 2016 (<https://www.helg.no/nyheter/mosjoen/dnb/dnb-legger-ned-i-mosjoen-sandnessjoen-og-i-bronnoysund/s/5-24-95764>)

²⁹ DN, 21. november 2017 (<https://www.dn.no/marked/dnb-dnb/trond-bentestuen/kjerstin-braathen/dnb-kutter-og-gir-boliglan-pa-to-minutter/2-1-215742>)

³⁰ DNBs årsrapport 2016, side 37 (<https://www.ir.dnb.no/press-and-reports/financial-reports#tab-group>)

³¹ Nettavisen, 22. april 2020 (<https://www.nettavisen.no/okonomi/nordea-med-kjempeavtale---unio-medlemmer-far-superbetingelser/3423957068.html>)

³² Nettavisen, 22. april 2020 (<https://www.nettavisen.no/okonomi/nordea-med-kjempeavtale---unio-medlemmer-far-superbetingelser/3423957068.html>)

Finnmark er avskåret fra å benytte seg av den fremforhandlede avtalen. Dette er en klar indikasjon på at markedet er nasjonalt, og uansett større enn lokalt.

I distriktene vil det stort sett over alt være en lokal sparebank som har en sterk markedsposisjon. Dette er historisk betinget og sier mindre om konkurransen om bankkundene i dag og fremover i tid. Den lokale sparebanken har gjerne vært til stede i over 100 år, og tidligere var den fysiske tilstedeværelsen viktig for å bygge opp kundemassen, da låneprosessene i atskillig større grad var manuelle, møtene mellom banken og lånekunden skjedde på bankens kontorer, og behandlingen av lånesøknaden forutsatte stor grad av lokalkunnskap, og kanskje også personlig kjennskap, for den enkelte bankrådgiver.

Det kan ikke være tvilsomt at disse lokale sparebankene både disiplinerer og disiplineres av de større bankene, og at disse utsetter hverandre for et betydelig konkurransepress. Dette konkurransepresset må alle bankene ta hensyn til i konkurransen om å beholde eksisterende kunder og vinne nye kunder.

Med bakgrunn i dette er Partene av den klare oppfatning at markedet for utlån til privatkunder er nasjonalt i utstrekning.

Som nevnt tok imidlertid Konkurransetilsynet i *DnB/Gjensidige-vedtaket* utgangspunkt i tall på fylkesnivå ved vurderingen av konkurransesituasjonen i de ulike markedene, og Konkurransetilsynet har i tidligere saker bedt om at det oppgis markedsinformasjon for lokale markeder. I denne saken er det imidlertid svært begrenset overlapp mellom Partenes virksomheter dersom markedet avgrenses på fylkesnivå eller snevrere.

Partene antar at det er dekkende å oppgi markedsdata for et nasjonalt marked, samt for hver av de tidligere fylkene Buskerud, Vestfold og Telemark, hvor Partene har det aller vesentligste av sine virksomheter.

6.2.3.3 Bedrifter/SMB

Hva gjelder lån til bedrifter/SMB, er Partene av den oppfatning at de samme hensynene som for privatkunder gjør seg gjeldende. Det er likevel noen nyanser.

Informasjon om et selskaps økonomi er tilgjengelig i selskapets regnskap og årsmeldinger. Samtidig vil andre ytre forhold være sentrale ved en kredittvurdering, for eksempel konjunkturer i bransjer og regioner. Dette er vurderinger man ikke trenger å sitte i den nærmeste by for å ta, men som fint kan gjøres sentralt, enten dette er i en større by i regionen, for eksempel i Tønsberg, Skien, Sandefjord eller Drammen, eller utenfor regionen, for eksempel i Kristiansand, Stavanger eller Oslo.

Siden 2003 har det kommet flere avgjørelser fra EU-kommisjonen som tar utgangspunkt i at markedene for banktjenester til bedrifter/SMB, herunder også utlån, er nasjonale i utstrekning.³³ Selv om Kommisjonen også i nyere praksis tar forbehold for at det under særlige omstendigheter kan tenkes at markedene i enkelte saker kan være mindre enn nasjonale, legger Kommisjonen i to av seneste sakene til grunn at "*the Commission considered the market for banking services offered to SMEs to be national in scope*",³⁴ og at "*the markets for corporate banking products (including loans) are considered to be national in scope*".³⁵

³³ Se blant annet sak M.4484 – *Danske Bank/Sampo Bank*

³⁴ M.8553 – *Banco Santander / Banco popular Group*, avsnitt 21.

³⁵ M.8414 – *DNB – Nordea – Luminor Group*, avsnitt 45.

Dersom tilsynet skulle komme til at markedet for utlån til bedrifter/SMB er mindre en nasjonalt i utstrekning, er Partene, som for privatmarkedet, av den oppfatning at markedet uansett ikke kan avgrenses snevrere enn på fylkesnivå. Dersom markedet avgrenses snevrere enn dette vil det uansett være svært begrenset overlapp mellom Partenes virksomheter.

Partene fremholder likevel at markedet for utlån til bedrifter/SMB er nasjonalt i utstrekning.

I *DnB/Gjensidige-vedtaket* tok Konkurransetilsynet som nevnt utgangspunkt i tall på fylkesnivå ved vurderingen av konkurransesituasjonen i de ulike markedene. Tilsynet har i tidligere saker bedt om at det oppgis markedsinformasjon for lokale markeder.

Partene antar, som for privatmarkedet, at det er tilstrekkelig at det oppgis markedsdata for Norge, samt for hver av de tidligere fylkene Buskerud, Vestfold og Telemark, hvor Partene har sine respektive hovedvirksomheter. Som for privatmarkedet, og som tallene i kapitel 6.2.4 nedenfor viser, er det svært begrenset overlapp mellom Partenes virksomheter dersom markedet avgrenses på fylkesnivå.

6.2.4 Markedsandeler

Partenes markedsandeler vil avhenge av den geografiske avgrensningen av markedet.

I tillegg til tall for utlånsvolum målt i kroner, vil det samtidig være hensiktsmessig å oppgi data for antall registrerte pant, idet dette i større grad gir oppdaterte tall for Partenes virksomheter.

Selv om en oversikt over antall pant i fast eiendom direkte gjelder lån med sikkerhet i bolig, er Partene av den oppfatning at dette gir et godt bilde på de reelle markedsandelene i det samlede markedet for utlån til privatpersoner, særlig med hensyn til at det aller vesentligste av Partenes porteføljer for utlån til privatpersoner er nettopp utlån med pant i fast eiendom.³⁶ I tabellene nedenfor angis Partenes anslag hva gjelder totalmarkedet i de ulike geografiene, samt Partenes volumer og markedsandeler i de samme geografiene.

For utlån til privatpersoner har Partene beregnet sine markedsandeler både basert på utlånt volum, og basert på antall registrerte pantsettelsler i eiendomsregisteret. Bakgrunnen for at Partene har benyttet antall registrerte pant, er at dette gir oversikt over oppdaterte markedstall, i motsetning til når man beregner markedsandeler basert på eksisterende portefølje, som i realiteten bare viser historiske salg. Tabellene nedenfor viser markedsandeler basert på både antall registrerte pantsettelsler i eiendomsregisteret, og basert på utlånt volum.

Tabell 2 Partenes markedsandeler for utlån til privatpersoner fordelt på ulike geografiske avgrensninger, basert på antall pant³⁷

Antall pant ³⁸	Sparebanken Telemark	SpareBank 1 BV	Partene samlet	Totalmarked
---------------------------	----------------------	----------------	----------------	-------------

³⁶ Slik det blant annet er lagt til grunn i Konkurransetilsynets *Rapport om konkurransen i boligmarkedet* (2015), s. 10.

³⁷ Beregningene er basert på data fra Eiendomsverdi.

³⁸ Partene har ikke tall som viser konkurrentenes markedsandeler basert på utlånt volum, men har slike tall for antall registrerte pant. Partene er av den oppfatning at markedsandeler basert på antall registrerte pant gir et beskrivende bilde av markedet.

Geografi	Nye pant H1 2020	Samlet portefølje	Nye pant H1 2020	Samlet portefølje	Nye pant H1 2020	Samlet portefølje	Nye pant H1 2020	Samlet portefølje
Norge							100 % (111 603)	100 % (1 664 151)
Telemark							100 % (3 702)	100 % (59 411)
Buskerud							100 % (5 672)	100 % (83 004)
Vestfold							100 % (5 327)	100 % (75 475)

Tabell 3 Partenes markedsandeler for utlån til privatpersoner fordelt på ulike geografiske avgrensninger, basert på volum³⁹

Volum (MNOK)	Sparebanken Telemark	SpareBank 1 BV	Samlet	Totalmarked
Norge				100 % (3 156 229)
Telemark				100 % (84 179)
Buskerud				100 % (154 916)
Vestfold				100 % (142 044)

Partene har heller ikke eksakte tall som viser volumer for utlån til SMB, avgrenset mot store bedrifter. På fylkesnivå er Partene imidlertid av den oppfatning at volumene i statistikk fra SSB i all hovedsak omfatter utlån til små bedrifter, særlig fordi de aller fleste bedriftene i hvert av fylkene er SMB, og fordi lån til store bedrifter i stor grad finansieres i det internasjonale obligasjonsmarkedet, slik at disse volumene ikke gjenspeiles i statistikken på fylkesnivå. Partene oppfatter derfor at det for denne meldingen er tilstrekkelig å beregne markedsandeler for hele sin bedriftsportefølje, målt mot samlet utlånsvolum til bedrifter i de respektive fylkene.

³⁹ Tallene er basert på data fra Partene og fra Statistisk Sentralbyrå (tabell 10259), og omfatter utlån fra banker og kredittforetak til ikke-finansielle foretak og ideelle organisasjoner.

Tabell 4 Partenes markedsandeler for utlån til bedrifter/SMB fordelt på ulike geografiske avgrensninger, basert på volum⁴⁰

Volum (MNOK)	Sparebanken Telemark	SpareBank 1 BV	Samlet	Totalmarked
Norge				100 % (1 395 678)
Telemark				100 % (24 077)
Buskerud				100 % (52 661)
Vestfold				100 % (37 325)

Som tallene i tabellene viser, er Partenes virksomhet i all hovedsak geografisk komplementære.

Dersom utlånsmarkedene avgrenses på fylkesnivå, vil det i svært begrenset grad være overlappende virksomhet mellom Partene, idet hver av Partene har markedsandeler under 1% i den annen Parts hjemfylke(r). Med en slik avgrensning er Partene av den oppfatning at det ikke foreligger noen reell overlapp mellom Partenes virksomheter, idet de ikke anser seg som aktører i hverandres hjemfylker. At hver av Partene overhodet har utlånsvolum i den annen Parts hjemfylke må heller ses som et uttrykk for hver av Partenes tilbøyelighet til å følge egne kunder ut av fylket dersom de flytter fra bankens hjemfylke til et annet fylke.

Dersom markedene avgrenses større enn på fylkesnivå, vil det som beskrevet ovenfor være naturlig å ta utgangspunkt i Finanstilsynets geografiske regioninndeling ved deres identifisering av systemviktige finansforetak. Denne inndelingen angir seks regioner: Nord, Midt, Vest, Sør, Øst og Innlandet. Region Sør omfatter Agder-fylkene, Telemark og Vestfold, mens region Øst omfatter Buskerud, Oslo, Akershus og Østfold. Med en slik inndeling er det klart at Partenes markedsandeler vil være små, anslagsvis under 1% i begge de relevante regionene.

I et nasjonalt marked er hver av Partenes markedsandeler under 1%, og den samlede markedsandelen vil være omkring 2%.

Dette understreker Partenes oppfatning av at Transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noe relevant marked.

Markedene for utlån vil etter dette ikke være berørte markeder i konkurranserettslig forstand.

⁴⁰ Tallene er basert på data fra Partene og fra Statistisk Sentralbyrå (tabell 10259), og omfatter utlån fra banker og kredittforetak til ikke-finansielle foretak og ideelle organisasjoner.

6.2.5 Transaksjonens virkning på markedene

Transaksjonen innebærer at Partene slår sammen sine virksomheter på de respektive markedene.

Som beskrevet ovenfor, er Partenes virksomheter i hovedsak geografisk komplementære, i den forstand at de har sine hovedvirksomheter i ulike fylker. Sammenslåingen vil gi den nye banken betydelige stordriftsfordeler, som gjør den nye banken i stand til å konkurrere enda hardere i alle markedene hvor Partene i dag er til stede.

Partenes største konkurrenter er både lokale og regionale sparebanker og store nasjonale banker. Alle disse er aktører som både før og etter Transaksjonen håndterer og konkurrerer om Partenes nåværende og potensielle kunder.

Ettersom valg av bank er av stor økonomisk betydning både for husholdninger og bedrifter, vil de fleste innhente tilbud fra flere konkurrerende banker. Dette gjelder særlig ved opptak av lån, da utgifter til dette typisk legger beslag på en vesentlig del av relevante budsjetter. I lys av digitaliseringsbølgen er også, som tidligere nevnt, eventuelle transportkostnader knyttet til å hente inn tilbud fra banker uten fysisk nærhet til kunden eliminert. Tilsvarende er bankens kostnader ved å betjene en kunde uavhengig av den geografiske avstanden til kunden.

Partene er dermed av den klare oppfatning at Transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noe marked for utlån og finansiering.

6.2.6 Oppsummering og konklusjon

Partene legger for denne saken til grunn at det eksisterer separate markeder for utlån til henholdsvis privatpersoner og bedrifter/SMB. Partene er av den oppfatning at disse markedene er nasjonale i utstrekning.

Tilsynet har i tidligere saker gitt uttrykk for at de relevante markedene kan være både regionale og lokale, og bedt Partene beskrive markedet for de ulike geografiene helt ned på lokalt nivå. Partene har derfor gitt markedsdata på både nasjonalt nivå og på fylkesnivå.

Dersom utlånsmarkedene avgrenses videre på fylkesnivå, vil det i svært begrenset grad være overlapp mellom Partenes virksomheter, idet hver av Partene har markedsandeler under 1% i den annen Parts hjemfylke(r), og som beskrevet ovenfor er Partene av den oppfatning at de ikke er reelle aktører eller konkurrenter i hverandres hjemfylke(r). Dersom markedene avgrenses større enn på fylkesnivå, for eksempel i tråd med Finanstilsynets regioninndeling, er det klart at Partenes samlede markedsandeler fremdeles vil være små, og anslagsvis under 1%. I et nasjonalt marked vil Partene være små aktører, og ha samlede markedsandeler i de ulike utlånsmarkedene på ca. 1%.

På denne bakgrunn er Partene av den oppfatning at Transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noe utlånsmarked.

6.3 Innskudds- og kontotjenester

6.3.1 Overordnet om markedet

Tjenester for innskudds- og kontotjenester omfatter i hovedsak ulike tjenester knyttet til kontohold, herunder først og fremst ulike bruks- og sparekontoer. Den største forskjellen på de ulike kontoene er renten. En brukerkonto vil ofte være den kontoen kunden benytter for innskudd, for eksempel i form av lønn, og for betaling

av både regninger og kortbetalinger. Her vil renten ofte være lav, gjerne 0 %. Sparekontoer er ment for kortere eller lengre sparing, og er vanligvis ikke gjenstand for like stor trafikk som en brukskonto. Her kan det også være restriksjoner på hvor mange gebyrfrie uttak kunden har. Her vil også renten ofte være noe høyere enn for brukskontoer. Bedrifter vil vanligvis ikke ha sparekontoer, men heller ulike former for lønns- og skattetrekkskontoer.

De ulike innskudds- og kontotjenestene etterspørres av både privatpersoner, bedrifter og offentlig forvaltning.

Det er lave kostnader for kunden å bytte leverandør av disse tjenestene. I tillegg er den tekniske leveransen av de ulike typene kontoer de samme, og en tilbyder en én type konto vil alltid kunne tilby en annen type konto. Mulighetene for å utøve markedsrett i et marked for innskudd og kontotjenester er derfor små.⁴¹

6.3.2 Produktmarkedet

6.3.2.1 Overordnet

Med bakgrunn i denne beskrivelsen av markedet, og med hensyn til at virksomhetsoverdragelsen åpenbart ikke medfører et konkurranseproblem innen noen tenkelige segmenter for slike tjenester, er Partene av den oppfatning at det er tilstrekkelig å avgrense et overordnet marked for innskuddstjenester.

Mange vurderingstema vil være like som for utlån, idet en kunde ofte kjøper låne- og innskuddstjenester fra samme bank. Kundene står imidlertid fritt til å kjøpe tjenestene separat, og levering av innskuddstjenester krever i begrenset grad kjennskap til eller vurdering av kunden eller kundens virksomhet, utover eventuell identitets- og hvitvaskingskontroll.

6.3.2.2 Tjenester

Innskudds- og kontotjenester innebærer ulike tekniske tjenester knyttet til innskudd og oppbevaring av kontopenger.

6.3.2.3 Kunder

Begge Partene tilbyr innskudds- og kontotjenester til privatpersoner, bedrifter og offentlig forvaltning.

De ulike kundetyper har som beskrevet ovenfor ulike behov knyttet til innskudd og kontobruk. En privatperson har gjerne en lønns- og regningskonto og en sparekonto. Enkelte har i tillegg fonds- og aksjehandelskontoer. Bedrifter har behov for kontoer knyttet til inn- og utgående betalinger, skatt og lønn. Disse har i begrenset grad bruk for spare- eller fondskontoer. Kunder fra offentlig forvaltning har i stor grad samme behov som en bedrift, men kjøper ofte inn slike tjenester gjennom anbudskonkurranser, hvilket i noen grad skiller dem fra bedriftskundene.

Partene skiller i sin virksomhet mellom innskudd fra henholdsvis privatpersoner og bedrifter, og er av den oppfatning at innskudd og kontotjenester til henholdsvis privatkunder og bedriftskunder utgjør separate markeder.

⁴¹ Dette er i tråd med Konkurransetilsynets vurderinger i DNB/Gjensidige-vedtaket, s. 58.

De største bedriftene kjøper i stor grad komplette og kompliserte banktjenester fra de største bankene. Partene har, som i markedet for utlån, få eller ingen store bedrifter som kunder i dette markedet.

Hva gjelder skillet mellom bedrifter og offentlig forvaltning er dette mer utydelig, da selve tjenestene som leveres i stor grad er de samme, og det først og fremst er anskaffelsen som skiller de to kundetyperne. For denne meldingens vedkommende er Partene av den oppfatning at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til hvorvidt innskudds- og kontotjenester til henholdsvis bedrifter og offentlig forvaltning inngår i samme marked, eller om det utgjør to separate markeder, idet Transaksjonen uansett ikke vil ha konkurransebegrensende virkninger i noe relevant marked.

For ordens skyld vil Partene likevel oppgi separate tall for hver av de tre kundegruppene.

6.3.2.4 Konklusjon

Partene har overlappende virksomhet i markedene for innskudd og kontotjenester til henholdsvis privatpersoner, bedrifter og offentlig forvaltning.

6.3.3 Geografisk markedsavgrensning

Med bakgrunn i den beskrivelsen av markedet som er gitt ovenfor, er Partene av den oppfatning at markedene for innskudd- og kontotjenester er nasjonale i utstrekning.

Partene er uansett av den oppfatning at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske utstrekningen av det relevante markedet, idet Partene vil være svært små aktører i et nasjonalt marked, og det ikke vil være noen reell overlappl mellom Partenes virksomheter ved snevrere geografiske markedsavgrensninger, for eksempel på fylkesnivå. Den geografiske markedsavgrensningen vil dermed ikke ha innvirkning på konklusjonen i saken.

6.3.4 Markedsandeler

Tabell 5 Innskudd fra privatpersoner⁴²

Volum (MNOK)	Sparebanken Telemark	SpareBank 1 BV	Samlet	Totalmarked
Norge				100 % (1 309 222)
Telemark				100 % (39 981)
Buskerud				100 % (69 154)

⁴² Tallene for totalmarkedene er hentet fra SSBs tabell 10254, og omfatter innskudd til banker fra husholdninger.

Vestfold				100 % (55 880)
----------	--	--	--	-------------------

Tabell 6 Innskudd fra bedrifter⁴³

Volum (MNOK)	Sparebanken Telemark	SpareBank 1 BV	Samlet	Totalmarked
Norge				100 % (864 340)
Telemark				100 % (13 339)
Buskerud				100 % (32 200)
Vestfold				100 % (22 737)

Tabell 7 Innskudd fra offentlig forvaltning⁴⁴

Volum (MNOK)	Sparebanken Telemark	SpareBank 1 BV	Samlet	Totalmarked
Norge				100 % (159 230)
Telemark				100 % (3 876)
Buskerud				100 % (7 056)
Vestfold				100 % (5 224)

⁴³ Tallene for totalmarkedene er hentet fra SSBs tabell 10254, og omfatter innskudd til banker fra ikke-finansielle foretak og ideelle organisasjoner.

⁴⁴ Tallene for totalmarkedene er hentet fra SSBs tabell 10254, og omfatter innskudd til banker fra offentlig forvaltning.

6.3.5 Transaksjonens virkning i markedet

Transaksjonen innebærer at Partene slår sammen sin virksomhet i markedene for konto- og innskuddstjenester til de ulike kundegruppene.

Som tabellene ovenfor viser, har Partene små markedsandeler både i et nasjonalt avgrenset marked og i hverandres hjemfylker.

Inkrementet ved Transaksjonen er altså svært lite, uavhengig av om markedene avgrenses nasjonalt eller på fylkesnivå. Dersom markedene avgrenses på fylkesnivå, foreligger det uansett svært liten eller ingen overlapp mellom Partenes virksomheter.

6.3.6 Ingen betydelig konkurransebegrensning

Som beskrevet ovenfor, er Partene av den oppfatning at det eksisterer separate markeder basert på kundetype, og at alle markedene er minst nasjonale i utstrekning.

Med nasjonal avgrensning har Partene små markedsandeler, og anslår at samlet markedsandel ligger rett over ■ % for innskudd fra privatpersoner, og under ■ % for innskudd fra henholdsvis bedrifter og fra offentlig forvaltning. Dersom markedene avgrenses i tråd med regioninndelingen til Finanstilsynet, anslår Partene at de har samlede markedsandeler i hver av de relevante regionene under ■ %. Tallene på fylkesnivå viser samtidig at Partenes virksomhet i all hovedsak er geografisk komplementære, og at inkrementet er under ■ % i alle fylker.

Partenes markedsandeler i et nasjonalt marked vil altså være ubetydelig. Samtidig viser tallene på fylkesnivå at det ikke er noen reell geografisk overlapp mellom Partenes virksomheter. Konkurransetrykket Partene imellom må altså anses å være lite.

Samtidig er det et betydelig antall konkurrenter som vil fortsette å utøve et betydelig konkurransepress på Partene, både nasjonalt og i hver av bankenes hjemfylker. Dette understrekes av at levering av kontotjenester ikke forutsetter noen inngående vurdering av den enkelte kunden, utover identifisering og hvitvaskingsscreening, og åpning av konto tilbys av de aller fleste banker som rene internettløsninger, uten at det skjer noen manuell behandling. Byttekostnadene for den enkelte kunde altså er lave, og muligheten for å utnytte eventuell markedsrett er svært begrenset.

Sett hen til at de samlede markedsandelene er svært lave og at inkrementet er ubetydelig, vil Transaksjonen uansett ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i markedene for innskudd og kontotjenester.

6.4 Betaling

6.4.1 Overordnet om markedet

Etterspørre av betalingstjenester er privatpersoner, bedrifter og offentlig forvaltning som har behov for å overføre penger fra egen bankkonto til en annens bankkonto, eller å motta betaling fra en annens bankkonto. Tilnærmet alle privatpersoner, bedrifter og aktører fra offentlig forvaltning i Norge er kunder i dette markedet.

Kunden vil ha behov for ulike betalingsløsninger i ulike situasjoner, men de ulike betalingsløsningene vil i stor grad være delvis substituerbare. Ved betaling i butikk kan kunden stort sett alltid benytte kontanter, betalingskort, og mobilbetaling. Volumet på kontantbetaling har imidlertid falt over flere år, og koronakrisen har

akselerert denne utviklingen. Ved enkelte butikkjøp kan kunden velge kredittbetaling, for eksempel ved at betalingen utsettes og fordeles over en gitt periode, eller at kunden mottar faktura som betales i sin helhet på et senere tidspunkt. I slike tilfeller vil både kontant betaling, kortbetaling, mobilbetaling og nettbank være alternative betalingsløsninger. Ved større betalinger vil kontooverføring nesten alltid være den foretrukne betalingsløsningen.

Disse betalingsløsningene tilbys av en rekke ulike aktører, herunder først og fremst banker, kredittinstitusjoner og teknologiselskaper. Banker, herunder både BV og TM, utsteder betalingskort, tilbyr kontantuttak, fakturabetaling via nettbank osv. Kredittselskaper, som for eksempel IKANO og Bank Norwegian, tilbyr kredittkort som kan benyttes ved kortbetaling, og som kan legges inn i mobilbetalingsløsninger og benyttes til mobilbetaling. Noen av disse tilbyr også fakturabetaling via egne nett- eller mobilløsninger. Teknologiselskaper, som for eksempel Apple, Klarna, Vipps og PayPal, tilbyr ulike typer betalingsløsninger, herunder både mobilbetalingsløsninger og løsninger for betaling på internett. Mobilbetalingsløsninger fungerer enten ved at man legger inn et betalingskort i løsningen, slik at mobiltelefonen fungerer som et betalingskort, eller ved at mobilbetalingsløsningen er koblet direkte til kundens bankkonti, slik at en betaling gjennomføres som en konto til konto-betaling.

Markedet for betalingsløsninger har vært i betydelig utvikling de senere årene, særlig med hensyn til den økte digitaliseringen, og ny regulering som åpner markedet for alternative betalingstilbydere. Her er EUs betalingsdirektiv PSD2 særlig relevant, som blant annet åpner for at tredjepartsaktører kan få tilgang til en bankkundes betalingskonti for bruk i ulike betalingsløsninger.⁴⁵

Partene er av den oppfatning at de fleste lånekunder kjøper betalingsløsninger i den banken de også er lånekunde i. Dette er i tråd med Konkurransetilsynets uttalelser i DNB/Gjensidige-vedtaket.⁴⁶ Konkurransen om å tilby betalingsløsninger til bedrifter og personkunder må derfor ses i sammenheng med konkurransen om å tilby andre finansielle tjenester, herunder særlig utlån, men også innskudd og kontotjenester.

Det er likevel vesentlige ulikheter mellom utlånsmarkedene og markedet for betalingstjenester, særlig med hensyn til at salg av betalingstjenester ikke på samme måte forutsetter en inngående vurdering av den enkelte kunde. I så måte er det større sammenheng mellom markedet for betalingstjenester og markedet for innskudd- og kontotjenester. Samtidig velger mange kunder å ha flere leverandører av betalingsløsninger. Dette vises blant annet ved at man i mange fysiske butikker og nettbutikker kan velge mellom et utvalg av betalingsløsninger, herunder for eksempel bankkort/BankAxept, Vipps, Klarna, PayPal og ApplePay. Klarna tilbyr videre både umiddelbar betaling med kort eller fra konto, samt fakturabetaling.

Selve betalingen skjer i hovedsak enten som kredittbetalinger eller som debetbetalinger. Ved kredittbetalinger oppstår det et kredittforhold mellom betaleren og den institusjonen som har ytt kreditt ved betalingen. Debetbetaling forutsetter at kunden har en konto med penger som beløpet kan trekkes fra. Muligheten for å opprette konto og gjøre innskudd er beskrevet i kapittel 6.3 ovenfor. Markedsbeskrivelsen og konkurransesituasjonen vil dermed også henge nært sammen med markedet for innskudd. Som beskrevet ovenfor kan kundene i innskuddsmarkedet i utgangspunktet henvende seg til en hvilken som helst bank for å

⁴⁵ Såkalte *Payment Initiation Service Providers* ("PISP").

⁴⁶ Vedtaket, s. 58.

opprette konto og foreta innskudd. Dette innebærer i de fleste tilfeller at kunden også får utstedt betalingskort fra den aktuelle banken, eller får anledning til å betale via nettbank eller en annen betalingsløsning.

Samtidig tilbys betalingsløsninger som nevnt av en rekke andre aktører, herunder særlig kredittselskaper og teknologiselskaper. Dette innebærer at markedet for betalingsløsninger også omfatter aktører som ikke er aktive i innskudds- og kontomarkedet.

Markedet for betalingsløsninger har som nevnt vært gjenstand for en betydelig utvikling de senere årene. Den raske digitaliseringen og den nye reguleringen har gjort at internasjonale teknologigigantene, som Apple og Google, har utviklet egne betalingsløsninger. Samtidig har som kjent de fleste norske banker gått sammen om å utvikle og tilby Vipps, som nå utgjør mobilbetalingsløsningen Vipps, i tillegg til identifiseringstjenesten BankID, og betalingssystemet BankAxept.⁴⁷

6.4.2 Produktmarkedet

Med bakgrunn i den beskrivelsen av markedet som er gitt ovenfor, er Partene av den oppfatning at det eksisterer et samlet marked for betalingsløsninger, men at det kan tenkes ulike segmenteringer av dette markedet.⁴⁸ Med hensyn til at Transaksjonen åpenbart ikke medfører et konkurranseproblem innen noen tenkelige segmenter for betaling, er Partene av den oppfatning at det for denne saken ikke er nødvendig å foreta noen ytterligere avgrensning av markedet.

6.4.3 Geografisk markedsavgrensning

Med bakgrunn i den beskrivelsen av markedet som er gitt ovenfor, er Partene av den oppfatning at markedet for betaling er minst nasjonalt i utstrekning. Et slikt standpunkt er lagt til grunn både i DNB/Gjensidige-vedtaket,⁴⁹ og i Konkurransetilsynets vedtak V2018-18 *Vipps AS – BankAxept AS – BankID Norge AS*.⁵⁰

Partene er uansett av den oppfatning at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske utstrekningen av det relevante markedet, idet det uansett er tale om nasjonale eller internasjonale markeder, og det ikke vil ha innvirkning på konklusjonen i saken, idet Partenes markedsandeler selv i et nasjonalt marked vil være ubetydelige.

6.4.4 Markedsandeler

Partene har til sammen utstedt [REDACTED] debetkort,⁵¹ og Partenes betalingskunder gjennomførte til sammen omtrent [REDACTED] millioner kortbetalinger i 2019. I Norge er det til sammen utstedt ca. 13,7 millioner betalingskort, og nordmenn gjennomførte ca. 2,6 milliarder kortbetalinger i 2019.⁵² Dette innebærer at Partenes samlede markedsandel er ca. [REDACTED] % målt etter antall utstedte bankkort, og ca. [REDACTED] % målt etter antall kortbetalinger.

⁴⁷ For mer informasjon om Vipps, se <https://vipps.no/>.

⁴⁸ Konkurransetilsynets vedtak V2018-18 *Vipps AS – BankAxept AS – BankID Norge AS*, kapittel 5.2.5, s. 22.

⁴⁹ Se vedtaket kapittel 9.5.2, s. 60.

⁵⁰ Dette er også lagt til grunn i Konkurransetilsynets vedtak V2018-18 *Vipps AS – BankAxept AS – BankID Norge AS*, kapittel 5.3.1, s. 23.

⁵¹ BV har utstedt [REDACTED] debetkort, mens TM har utstedt [REDACTED] debetkort.

⁵² Memo fra Norges Bank, s. 5 (https://static.norges-bank.no/contentassets/b5b8151d59fe48b3bae68b6e5cb99971/memo_1_20_notat.pdf?v=05/18/2020163620&ft=.pdf)

Partenes markedsandel i et samlet nasjonalt marked for betalingstjenester er altså ubetydelig, og uansett under 1%.

6.4.5 Virksomhetsoverdragelsens virkning på markedet

Transaksjonen innebærer at Partene slår sammen sin virksomhet i markedet for betalingstjenester.

Som tallene ovenfor viser er Partene både hver for seg og samlet svært beskjedne aktører i markedet for betaling.

Markedet for betaling vil dermed ikke være et berørt marked i konkurranserettslig forstand.

6.4.6 Ingen betydelig konkurransebegrensning

Sett hen til at de samlede markedsandelene er svært lave, at inkrementet er svært lite, og at det finnes et betydelig antall store aktører i dette markedet, vil Transaksjonen åpenbart ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i markedet for betalingstjenester.

6.5 Fysiske tjenester

Selv om nettbank og kontopenger utgjør de taller vesentligste av Partenes pengehåndtering, tilbyr Partene enkelte fysiske tjenester til kunder i sine respektive virksomhetsområder. Dette gjelder først og fremst kontanthåndtering, herunder minibanker og nattsafer/innskuddsautomater, som er stedbundne tjenester som leveres lokalt.⁵³

Begge Partene har minibanker utplassert i sine hjemfylker. Dette er en tjeneste som i stor grad leveres utenfor bankenes filialer, og som ikke er avhengig av personell fra banken, idet tjenestene for drift av minibankene er satt ut til tredjeparter, som for eksempel Nokas. Uttak kan dessuten foretas både i butikker og på postkontorer, så det er klart at Transaksjonen ikke innebærer noen konkurranseskade i et eventuelt marked for uttak av kontanter.

Når det gjelder kontanthåndtering for bedrifter, er heller ikke dette tjenester som utføres av Partene direkte, men av tredjeparter, som enten har en avtale med banken, eller med kunden direkte. Dette innebærer at disse tjenestene kan leveres uten at en bank selv er fysisk til stede – det er tilstrekkelig å inngå avtale om slike tjenester med tredjepart. Transaksjonen innebærer ingen konkurranseskade i et eventuelt marked for kontanthåndtering til bedrifter. Dette understrekes ved at de fleste betalingstransaksjoner i dag skjer elektronisk ved bruk av bankkort, slik at behovet for kontanter og kontanthåndtering er marginalt sammenlignet med tidligere. Ingen av Partene tilbyr således tradisjonell kontanthåndtering, og Partene har ikke lenger en kassefunksjon. Automatene og nattsafene håndteres i hovedsak av Nokas.

Oppsummeringsvis er det klart at Transaksjonen ikke medfører noen konkurranseskade i markedene for slike fysiske tjenester, og Partene anser det ikke nødvendig å beskrive markedene for disse tjenestene nærmere.

⁵³ For ordens skyld nevnes at TM ikke har noen bankbokser.

6.6 Forsikring

6.6.1 Innledning

Begge Partene formidler forsikringer for Fremtind Forsikring AS ("**Fremtind**"), som er SpareBank 1-alliansen og DNBs felles forsikringsselskap. Partene har eierandeler i Fremtind via SamSpar.

Ingen av Partene er "eiere" av den enkelte forsikringskunde - eieren av kundeforholdet er Fremtind. Partene opptrer som distributører av forsikringsavtaler for Fremtind, og mottar provisjon ved salg av slike avtaler, samt løpende provisjon for omsetning på disse avtalene.

Partenes virksomheter innebærer altså distribusjon av forsikring på vegne av Fremtind.

6.6.2 Overordnet om markedet

Overordnet kan det skilles mellom skadeforsikringer og livsforsikringer.

Skadeforsikring kan dekke både ting- og personskader gjennom engangserstatninger, og er vanligvis avgrenset til ettårige forsikringsavtaler som normalt fornyes automatisk hvert år. Avtaler løper til de blir sagt opp av en av avtalepartene.

En livsforsikring gir normalt en engangsutbetaling ved uførhet eller dødsfall, men kan også innebære løpende utbetaling ved uførhet. Livsforsikringer er langsiktige avtaler, og kan være kollektive gjennom arbeidsgiver eller være tegnet på individuelt nivå.

Levering av forsikringstjenester forutsetter kun en skjematisk vurdering av den enkelte kunden, og selges i all hovedsak over internett eller via telefon. Prosessen ved opprettelse av et forsikringsforhold skjer ved at kunden bestiller de ønskede forsikringene, for deretter å gi person- og eventuelt helseopplysninger for det eller den som skal forsikres. Alle forsikringsselskaper tilbyr denne tjenesten elektronisk, og det er grunn til å tro at så godt som alle forsikringsforhold inngås uten fysiske møter mellom kunden og leverandøren.

Begge typene forsikring etterspørres av både privatpersoner og bedrifter.

6.6.3 Produktmarkedet

Med bakgrunn i beskrivelsen som er gitt ovenfor, er Partene av den oppfatning at skadeforsikring og livsforsikring utgjør to separate markeder. Dette er i tråd med praksis fra både Konkurransetilsynet og EU-kommisjonen.⁵⁴

Kommisjonen har tidligere holdt åpent hvorvidt markedet for skadeforsikring kan tenkes segmentert basert på forsikringsobjekt, jf. også Konkurransetilsynets praksis.⁵⁵ Konkurransetilsynet har tidligere også lagt til grunn at individuelle livsforsikringer inngår i et større sparemarked.⁵⁶

⁵⁴ Se blant annet forutsetningsvis *Konkurransetilsynets Rapport om skadeforsikring*, *Konkurransetilsynets skriftserie 2/2006* og EU-kommisjonens Case M.9056 – *Generali CEE / AS*

⁵⁵ Case M.9056 – *Generali CEE / AS*, og *Konkurransetilsynets Rapport om skadeforsikring*,

⁵⁶ Vedtak C2001-63 *DNB og Gjensidige Nor – vedtak om inngrep mot fusjon*

Selv om det kan tenkes ulike segmenter av både skade- og livsforsikring, er Partene av den oppfatning at noen nærmere avgrensning av markedene ikke er nødvendig i den foreliggende saken, idet dette uansett ikke vil ha noen virkning på konklusjonen.

I det videre tas det derfor utgangspunkt i at det eksisterer overordnede markeder for henholdsvis skade- og livsforsikring.

6.6.4 Geografisk markedsavgrensning

Aktørene som tilbyr forsikringstjenester er nasjonale og internasjonale aktører, og kundene kan kjøpe forsikringstjenester uavhengig av leverandørens geografiske tilholdssted. Med bakgrunn i den beskrivelsen av markedet som er gitt ovenfor, er Partene av den oppfatning at markedene for forsikring er minst nasjonale i utstrekning.⁵⁷

6.6.5 Markedsandeler

6.6.5.1 Skadeforsikring

Ifølge tall fra Finans Norge, hadde Fremtind en markedsandel på 14,1 % i 2020.⁵⁸

Begge Partenes markedsandeler inngår i tallene for Fremtind, og er følgelig atskillig lavere. Partenes samlede markedsandel er altså ubetydelig, og anslagsvis under 1 %.⁵⁹

6.6.5.2 Livsforsikring

Ifølge tall fra Finans Norge, har SpareBank 1-bankene en markedsandel på 7,0 %, basert på premieinnbetalinger.⁶⁰

Partenes individuelle markedsandeler inngår i tallene for SpareBank 1, og er følgelig betydelig lavere. Partenes samlede markedsandel innen livsforsikring er altså forsvinnende liten, og anslagsvis godt under 1 %.⁶¹

6.6.6 Transaksjonens virkning på markedet

Transaksjonen innebærer at Partene slår sammen sin virksomhet innen formidling av forsikringer på vegne av felleseide Fremtind, og at Partenes indirekte eierskap i Fremtind kombineres.

6.6.7 Ingen betydelig konkurransebegrensning

Som beskrivelsen over viser, vil Partenes markedsandeler i begge disse markedene være ubetydelige, og ingen av markedene vil være berørte markeder i konkurranserettslig forstand.

⁵⁷ Case M.9056 – Generali CEE / AS.

⁵⁸ <https://www.finansnorge.no/statistikk/skadeforsikring/markedsandeler/>

⁵⁹ Til sammenligning var Gjensidiges markedsandel 25,6 %, og If Skadeforsikrings markedsandel 21,1 %.

⁶⁰ <https://www.finansnorge.no/statistikk/livsforsikring/statistikk-og-nokkeltall-for-livsforsikring-og-pensjon-2019/premieinnbetalinger/>

⁶¹ TjI sammenligning var KLPs gjennomsnittlige markedsandel i 3. kvartal 2019 36,85 %.

Sett hen til at de samlede markedsandelene er svært lave, og at det eksisterer et betydelig antall store aktører i begge markedene, er det klart at Transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noen av forsikringsmarkedene.

Disse markedene vil derfor ikke være gjenstand for nærmere beskrivelser i denne meldingen.

6.7 Eiendomsmegling

6.7.1 Innledning

BV tilbyr eiendomsmegling gjennom datterselskapene EiendomsMegler 1 BV AS (100 %) ("**EM1BV**") og Z Eiendom AS (60 %)⁶² ("**Z Eiendom**"), mens TM tilbyr eiendomsmegling gjennom datterselskapet EiendomsMegler 1 Telemark AS (51,002 %)⁶³ ("**EM1TM**").

EM1BV, Z Eiendom og EM1TM har i all hovedsak virksomhet innen megling av nye og brukte boliger og fritidsboliger.

EM1BV har åtte kontorer med til sammen over 50 ansatte fordelt på de største byene i Buskerud og Vestfold: Drammen, Lier, Mjøndalen, Kongsberg, Larvik, Sandefjord, Horten og Holmestrand. Z Eiendom har 2 kontorer med til sammen 17 ansatte i Tønsberg og på Nøtterøy. EM1BV og Z Eiendom omsatte til sammen [REDACTED] eiendommer i 2020.⁶⁴

EM1TM har seks kontorer med til sammen 32 ansatte fordelt på de største byene i Telemark: Porsgrunn, Skien, Bamble, Ulefoss, Bø og Notodden. EM1TM omsatte [REDACTED] eiendommer i 2020.⁶⁵

Samtidig tilbyr Partene megling av næringseiendom gjennom EiendomsMegler 1 Næringsmegling AS, som eies 50/50 av Partene.⁶⁶ Idet Transaksjonen bare innebærer at Partenes eierskap i EiendomsMegler 1 Næringsmegling AS slås sammen, og det dermed ikke skjer noen reell konsentrasjon i markedet, forutsetter Partene at det ikke er nødvendig å gi noen nærmere beskrivelse av dette markedet. Markedet for næringsmegling vil derfor ikke være gjenstand for nærmere behandling i denne konkurransemeldingen.

6.7.2 Produktmarkedet

Produktmarkedet for eiendomsmegling omfatter bistand ved kjøp og salg av fast eiendom, herunder markedsføring, innhenting av data og offentlig informasjon, gjennomføring av visninger, oppfølging av mulige interessenter, gjennomføring av budrunde, og etterarbeider etter gjennomført salg, herunder inngåelse av kontrakt, oppgjør, betaling og tinglysing av skjøte.

Produktet etterspørres av både privatpersoner og næringsdrivende som skal kjøpe eller selge eiendom.

⁶² De siste 40 % eies av ansatte i selskapet.

⁶³ De siste 48,998 % eies av Skien Boligbyggelag.

⁶⁴ De oppgitte tallene gjelder for perioden 15. desember 2019 til 15. desember 2020. Det har ikke inntrådt hendelser etter 15. desember 2020 som i vesentlig grad ville endret den angitte tallene eller vurderingen for øvrig.

⁶⁵ Tallet gjelder for perioden 15. desember 2019 til 15. desember 2020, altså for ett år. Av praktiske grunner vises det i det videre til at tallene gjelder for 2020. Det har ikke inntrådt hendelser etter 15. desember 2020 som i vesentlig grad ville endret den angitte tallene eller vurderingen for øvrig.

⁶⁶ Som beskrevet ovenfor har BV i henhold til aksjonæravtale rett til å utpeke et flertall av styremedlemmene i EiendomsMegler 1 Næringsmegling AS. BV har dermed konkurranserettslig kontroll i selskapet.

Partene er av den oppfatning at megling av private eiendommer og megling av næringsseiendommer utgjør separate markeder, da tjenestene i stor grad baserer seg på ulike faktiske kvalifikasjoner hos meglerne, og det i begrenset grad er verken tilbuds- og etterspørselssubstitusjon mellom de to tjenestene. Megling av henholdsvis privatboliger og fritidsboliger antas å inngå i samme produktmarked, da det i praksis er en glidende overgang mellom hva som anses å utgjøre en privatbolig og hva som anses å utgjøre en fritidsbolig, og megling av privatboliger og fritidsboliger i all hovedsak både tilbys av de samme aktørene og etterspørres av de samme kundene. Videre er selve meglertjenestene i seg selv de samme, uavhengig av om det er en fritidsbolig eller en privatbolig som megles.

For denne konkurransemeldingen er det imidlertid ikke nødvendig å ta endelig stilling til det relevante produktmarkedsavgrensningen, idet Transaksjonen uansett ikke vil medføre noen betydelig konkurransebegrensning.

Idet både Partenes tall og offentlig statistikk baserer seg på et skille mellom privatmegling og næringsmegling, er det uansett hensiktsmessig å ta utgangspunkt i et slikt skille.

Partenes virksomhet innen næringsmegling vil ikke påvirkes av Transaksjonen, idet Partenes virksomhet i dette segmentet allerede før Transaksjonen drives gjennom det felleseide selskapet SpareBank 1 Næringsmegling AS. Det skjer altså ingen reell konsentrasjonsendring i dette markedet. Partene forutsetter derfor at det ikke er nødvendig å gi nærmere beskrivelser av markedet for næringsmegling.

I det videre gjøres det rede for Partenes virksomhet innen privatmegling.

6.7.3 Geografisk markedsavgrensning

Markedet for privatmegling kan anses å være lokalt eller regionalt i utstrekning, blant annet fordi dette i stor grad er en stedbunden tjeneste hvor lokalkunnskap og lokal merkevare er sentrale konkurransekriterier. I store byer og tettsteder vil dette i stor grad være lokale markeder, idet tilbudet av slike tjenester vil være stort nok til at kundene orienterer seg lokalt. I mer grisorienterte strøk vil imidlertid kunden måtte orientere seg over en bredere geografi for å finne et tilstrekkelig tilbud for slike tjenester. Dette taler for at markedet har både lokale og regionale aspekter.

Samtidig har det de siste årene kommet til nettbaserte løsninger som lar selgeren ta en større del av de fysiske sidene ved salget, herunder avholdelse av visninger, mens hvor de digitale aktørene bistår ved budrunden, inngåelse av kjøpekontrakt, registrering av kjøpe med videre. Dette innebærer at den lokale tilstedeværelsen ikke lenger er like nødvendig for å kunne tilby typiske meglertjenester for salg av bolig, og at markedet dermed kan tenkes å være nasjonalt.

Partene er av den oppfatning at det i denne saken ikke er nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske avgrensningen av det relevante geografiske markedet. Dersom markedet avgrenses lokalt, er det i svært begrenset grad overlapp mellom Partenes virksomhet, slik den videre redegjørelsen viser. Dersom markedet avgrenses regionalt, for eksempel på fylkesnivå, vil det også her i begrenset grad være overlapp mellom Partenes virksomheter. I alle tilfeller vil det være et betydelig innslag av andre aktører.

Partene antar at det for denne meldingens vedkommende vil være tilstrekkelig å gi informasjon på fylkesnivå.

6.7.4 Partenes virksomhet

6.7.4.1 Innledning

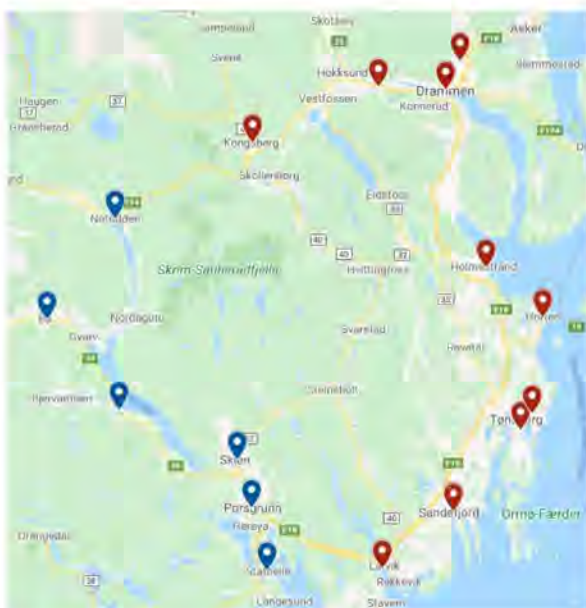
Som beskrivelsen nedenfor viser, er Partenes virksomheter i dette markedet i all hovedsak geografisk komplementære, idet de har kontorer i tilgrensende fylker, og det i svært liten grad drives virksomhet på tvers av Partenes hjemfylker.

EM1TM omsatte [REDACTED] boliger utenfor Telemark i 2020, mens EM1BV omsatte [REDACTED] boliger i Telemark. Med bakgrunn i dette er Partene av den klare oppfatning at det ikke foreligger noen reell overlappl over Partenes virksomheter.⁶⁷

6.7.4.2 Oversikt over Partenes kontorer

Som beskrevet ovenfor, har EM1TM seks kontorer med til sammen 32 ansatte fordelt på de største byene i Telemark: Porsgrunn, Skien, Bamble, Ulefoss, Bø og Notodden. EM1BV har åtte kontorer med til sammen over 50 ansatte fordelt på de største byene i Buskerud og Vestfold: Drammen, Lier, Mjøndalen, Kongsberg, Larvik, Sandefjord, Horten og Holmestrand. Z Eiendom har to kontorer med til sammen 17 ansatte i Tønsberg og på Nøtterøy.

Bilde 2 Kart over Partenes eiendomsmeglerkontorer



Som kartet viser, er Partenes kontorer fordelt utover deres respektive hjemfylker. De av Partenes kontorer som ligger nærmest hverandre, ligger i det sentrale området rundt Sandefjord, Larvik, Bamble, Porsgrunn og Skien,

⁶⁷ For det tilfellet at Konkurransetilsynet skulle være uenig i dette, ber vi om at Konkurransetilsynet lempet på kravene til konkurransemelding, jf. konkurranseloven § 18 a (3) og Konkurransetilsynets retningslinjer for melding av foretakssammenslutninger (RL020), idet Transaksjonen åpenbart ikke har noen konkurranserettslige implikasjoner i disse markedene.

hvor det er EM1BV's kontor i Porsgrunn og EM1TM's kontor i Larvik som ligger nærmest hverandre, samt i Notodden og Kongsberg.

Tabell 8 Kjøreavstander mellom Partenes kontorer (km)⁶⁸

BV \ Telemark	Notodden	Bø	Ulefoss	Skien	Porsgrunn	Bamble
Larvik	93,3	80,1	57,9	33,8	25,6	32,7
Kongsberg	33,2	63,5	75,5	82,4	90,6	106
Sandefjord	111	98,0	92,6	51,6	43,4	50,4
Tønsberg	104	120	98,0	73,8	65,6	73,4
Holmestrand	84,7	115	104	74,5	81,8	88,6
Drammen	69,0	99,3	111	92,9	101	116
Horten	97,1	128	110	85,6	77,4	84,4
Nøtterøy	106	122	100	75,8	67,6	73,4
Lier	78,2	108	120	97,6	106	130
Mjøndalen	56,8	87,1	99,5	97,9	106	126

Som tabellen viser er det bare seks av Partenes kontorer som har et av den annen Parts kontorer nærmere enn 50 kilometer unna minst ett av den annen Parts kontorer. Disse gjelder som nevnt i de sentrale områdene rundt Sandefjord, Larvik, Bamble, Porsgrunn og Skien, samt Notodden og Kongsberg, hvor det må antas at de geografiske markedene er snevrere enn i mer grågrindte strøk, og hvor kundene i større grad enn i grågrindte strøk orienterer seg i byen de bor i fremfor i noen av nabobyene.

Som de videre beskrivelsene viser, er konkurranstrykket mellom Partenes kontorer svært begrenset.

6.7.4.3 Telemark

Basert på tall fra eiendomsregisteret og Partenes beregninger, ble det omsatt totalt ca. 6 700 private eiendommer i Telemark i 2020.⁶⁹

EM1TM omsatte [redacted] eiendommer i Telemark i 2020. Dette utgjør en markedsandel på ca. [redacted] %.

⁶⁸ Mørkegrønn bakgrunn: > 100 kilometer; Lysegrønn bakgrunn: 50-100 kilometer; Gul bakgrunn: 0-50 kilometer

⁶⁹ Tallene for Vestfold og Telemark i 2020 er basert på forholdet mellom antall solgte boliger i henholdsvis Vestfold og Telemark i 2019, samt tall for Vestfold og Telemark i de tre første kvartalene i 2020. Kilde: SSB tabell 08949: <https://www.ssb.no/statbank/table/08949/tableViewLayout1/>

EM1BV og Z Eiendom omsatte til sammen [REDACTED] eiendommer i Telemark i 2020. Dette utgjør en markedsandel på under [REDACTED] %.

Verken EM1BV eller Z Eiendom er reelle aktører eller konkurrenter innen salg av bolig i Telemark. Partene er derfor av den oppfatning at det ikke foreligger noen reell overlapp i Telemark. Transaksjonen vil uansett ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i dette markedet.

6.7.4.4 Buskerud

Tall fra eiendomsregisteret viser at det ble omsatt totalt 11 625 private eiendommer i Buskerud i 2019.⁷⁰

EM1TM omsatte [REDACTED] eiendommer i Buskerud i 2020. Dette utgjør en markedsandel på under [REDACTED] %.

EM1BV og Z Eiendom omsatte til sammen [REDACTED] eiendommer i Buskerud i 2020. Dette utgjør en markedsandel på [REDACTED] %.

Dette viser at det ikke er noen reell geografisk overlapp i markedet for megling av private eiendommer i Buskerud. Transaksjonen vil uansett ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i dette markedet.

6.7.4.5 Vestfold

Tall fra eiendomsregisteret viser at det ble omsatt ca. 8 450 private eiendommer i Vestfold i 2020.⁷¹

EM1TM omsatte [REDACTED] eiendommer i Vestfold i 2020.

EM1BV og Z Eiendom omsatte til sammen [REDACTED] eiendommer i Vestfold i 2020. Dette utgjør en markedsandel på [REDACTED] %.

Dette viser at det ikke er noen geografisk overlapp i markedet for megling av private eiendommer i Vestfold. Transaksjonen vil uansett ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i dette markedet.

6.7.5 Ingen betydelig konkurransebegrensning

Som beskrivelsen ovenfor viser, er Partenes virksomheter i all hovedsak geografisk komplementære.

Dersom markedet avgrenses på fylkesnivå, er det i praksis svært liten eller ingen overlapp mellom Partenes virksomheter. I både Buskerud og Telemark er inkrementet svært lite, idet EM1BV i 2020 solgte [REDACTED] boliger i Telemark, og EM1TM omsatte [REDACTED] eiendommer i Buskerud.

I områdene Sandefjord/Larvik/Bamble/Porsgrunn/Skien og Kongsberg/Notodden, hvor det er tettest mellom Partenes kontorer, er det flere andre aktører til stede, herunder særlig DNB Eiendom, som er Norges største eiendomsmegler. DNB Eiendom har kontorer i både Sandefjord, Larvik, Porsgrunn, Skien, Notodden og Kongsberg.

⁷⁰ SSB tabell 08949: <https://www.ssb.no/statbank/table/08949/tableViewLayout1/>

⁷¹ Tallene for Vestfold og Telemark i 2020 er basert på forholdet mellom antall solgte boliger i henholdsvis Vestfold og Telemark i 2019, samt tall for Vestfold og Telemark i de tre første kvartalene i 2020. Kilde: SSB tabell 08949: <https://www.ssb.no/statbank/table/08949/tableViewLayout1/>

I Porsgrunn har for øvrig både Eiendomsmegler Krogsvæn, Sørmeqleren Porsgrunn, Privatmeqleren, Prosgrunn Bamble Borgestad Boligbyggelag og Aktiv Eiendomsmegling kontorer. I Larvik har både Eiendomsmegler Krogsvæn, Leinæs & Partners, Aktiv Eiendomsmegling, Nordvik, PrivatMeqleren og Riddervoll kontorer, mens i Bamble har både Krogsvæn og Aktiv Eiendomsmegling kontorer.

I Notodden har også Aktiv Eiendomsmegling kontorer, mens i Kongsberg har både Kongsberg Eiendomsmegling, Aktiv Eiendomsmegling og Dialog Eiendomsmegling kontorer.

Med bakgrunn i dette er Partene av den klare oppfatning at Transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i markedet for eiendomsmegling.

7 KUNDER, KONKURRENTER OG LEVERANDØRER

Av praktiske årsaker er oversikten over Partenes største kunder, konkurrenter og leverandører tatt ut av selve meldingen og lagt inn i **vedlegg 1** og **vedlegg 2** for henholdsvis BV og TM.

Vedlegg 1 BV - Kunder, konkurrenter og leverandører [konfidensiell]

Vedlegg 2 TM - Kunder, konkurrenter og leverandører [konfidensiell]

8 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Årsberetninger og årsregnskap er offentlig tilgjengelig på de respektive selskapenes hjemmesider.

9 ANNEN INFORMASJON

Transaksjonen er meldepliktig til Finanstilsynet og Konkurransetilsynet.

Utover sin deltakelse i SpareBank 1-alliansen, er begge Partene medlemmer i Finans Norge og Sparebankforeningen.

10 VILKÅRENE FOR INNGIVELSE AV FORENKLET MELDING ER OPPFYLT

Som beskrevet under kapitler 6 ovenfor er Partenes markedsandeler lave, og under 20 % i alle relevante markeder. Det er ingen vertikale relasjoner mellom Partene, utover minoritetspostene i allianseselskapene i SpareBank 1-samarbeidet, slik disse er beskrevet i kapittel 4.4 ovenfor.

Det kan dermed inngis forenklet melding, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger mv. § 3 (1) nr. 3 bokstav b.

11 OFFENTLIGHET

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter, jf. konkurranse-loven § 18 b og forvaltnings-loven § 13.

Forretningshemmelighetene er markert i dette dokumentet. Opplysninger markert med de ulike fargene skal unntas fra følgende aktører:

Unntas innsyn fra tredjeparter

Unntas innsyn fra BV og tredjeparter

Unntas innsyn fra TM og tredjeparter

Unntas innsyn fra begge Parter og tredjeparter

Begrunnelse for unntak fra offentlighet er vedlagt som **vedlegg 3**.

For SpareBank 1 BV og Sparebanken Telemark

Advokatfirmaet Selmer AS

Håkon Christoffersen

Vedlegg 1 BV - Kunder, konkurrenter og leverandører [konfidensiell]

Vedlegg 2 TM – Kunder, konkurrenter og leverandører [konfidensiell]

Vedlegg 3 Begrunnelse for unntak fra offentlighet [konfidensiell]