

Melding av foretakssammenslutning

mellom

DNB Bank ASA

og

Sbanken ASA

Oslo, 19. mai 2021

-  Forretningshemmelig DNB
-  Forretningshemmelig Sbanken
-  Forretningshemmelig begge parter

Ref.: #9765242/24

Innhold

Punkt	Side
1. Innledning og oppsummering	3
2. Kontaktinformasjon	5
2.1 Melder	5
2.2 Øvrig involvert foretak	5
3. Beskrivelse av foretakssammenslutningen	5
3.1 Oversikt	5
3.2 Nærmere om tilbudet og videre planlagt prosess	6
4. De involverte foretakenes struktur og virksomhetsområder	7
4.1 DNB	7
4.2 Sbanken	12
4.3 Partenes omsetning i Norge	13
4.4 Årsberetning og årsregnskap	13
5. Industrielt og finansielt rasjonale	13
6. Konkurransesituasjonen i markedet for banktjenester - utviklingstrekk	15
7. Oversikt over overlappende markeder	21
8. Berørte markeder	22
8.1 Utlån	22
8.2 Innskudds- og kontotjenester	40
8.3 Betalingstjenester	44
8.4 Utstedelse av betalingskort	50
8.5 Sparemarkedet - overordnet	55
8.6 Markedet for verdipapirfond	58
8.7 Vertikal relasjon: Fondsforvaltning - fondsdistribusjon	76
9. Ikke berørte-markeder	85
9.1 Handel med noterte finansielle instrumenter	85
10. Effektivitetsgevinster	90
11. Annet - viktigste kunder og leverandører	91
12. Unntak fra offentlighet	91

1. Innledning og oppsummering

- (1) Denne meldingen gjelder DNB Bank ASAs («DNB») erverv av enekontroll i Sbanken ASA («Sbanken»). Ervervet utgjør en foretakssammenslutning, og er på bakgrunn av partenes omsetning i Norge meldepliktig til Konkurransetilsynet.

- (2) Melding om erverv og søknad om nødvendige tillatelser etter finansforetaksloven er sendt til Finansdepartementet ved Finanstilsynet.

Partene

- (3) DNB inngår i et norsk finanskonsern (DNB-konsernet) med virksomhet innen bank og finans i Norge og internasjonalt. DNB tilbyr et spekter av tjenester til personer og bedrifter innen virksomhetsområdene Personmarked, Corporate Banking, Markets, Wealth Management, og Payments and Innovation.

- (4) Sbanken ble grunnlagt i 2000 som den første heldigitale banken i Norge, og som et datterselskap av svenske Skandiabanken AB. Selskapet ble en selvstendig norsk bank i 2015, og tilbyr i dag tradisjonelle banktjenester og handel med finansielle instrumenter som fond og aksjer til personkunder i Norge. Sbanken etablerte seg i bedriftsmarkedet i 2019, men har fortsatt svært beskjedne volumer i dette markedssegmentet.

- (5) *Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse*

- (6) Bakgrunnen for og rasjonale bak foretakssammenslutningen er DNBs ambisiøse mål for vekst, lønnsomhet og kostnadseffektivitet innen personmarkedet. Foretakssammenslutningen vil bidra positivt til inntjening og egenkapitalavkastning, blant annet gjennom økt effektivitet, skalafordeler på kostnadssiden og kapitalkostnadssynergier som gir lavere marginalkostnader.

- (7) DNB og Sbanken opererer i et marked for banktjenester som er i sterk endring. Markedsutviklingen de siste årene er særlig kjennetegnet av digitalisering, som har redusert etableringshindringer, byttekostnader og åpnet for konkurranse, samt fremveksten av nye aktører - både spesialiserte banker og aktører utenfor bank og finans - som utøver stadig sterkere konkurranse mot de tradisjonelle bankene innen alle produkt- og kundesegmenter. Samtidig har kundenes forventninger til effektive og brukervennlige digitale løsninger økt, og det har som følge av digitalisering og endrede regulatoriske krav aldri vært enklere for kunden å orientere seg om priser og vilkår i markedet, å bytte tilbyder av banktjenester, eller å etablere og administrere flere bankforhold.

- (8) Foretakssammenslutningen vil posisjonere partene til å kunne videreutvikle de beste produktene og tjenestene i dette markedet med stadig tøffere krav fra kunden og konkurranse fra langt større spekter av aktører enn tidligere.

- (9) Sbanken er en liten aktør i det norske markedet. Som følge av at DNBs markedsandel overordnet og innen de fleste segmenter av banktjenester er over 20 prosent, gir imidlertid foretakssammenslutningen opphav til flere **horisontalt berørte markeder**. Dette inkluderer mulige markeder for utlån, og spesifikt boliglån, innskudd, betaling, utstedelse av

betalingskort og sparing/fondsparring. Foretakssammenslutningen gir potensielt også opphav til **vertikalt berørte markeder** for snevrest tenkelige markeder for produksjon- og forvaltning av fond, hvor DNB er aktiv, og distribusjon av fond, hvor både DNB og Sbanken er aktive.

- (10) Foretakssammenslutningen vil imidlertid ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i markedet for banktjenester, eller i snevrere markedssegmenter, verken horisontalt eller vertikalt. Både overordnet og i de markedssegmenter hvor partene har overlappende virksomheter, er konsentrasjonsøkningen begrenset. Partene vil fortsatt møte sterk konkurranse fra en rekke aktører også etter foretakssammenslutningen. Dette inkluderer mange store banker, mindre banker og spesialiserte banker/forretningskonsepter, ulike handelsplattformer, samt teknologiselskaper og som i stadig større utstrekning utfordrer på innovasjon. Partene disiplineres også av utenlandske aktører, bransjegliedning, og kunder som stadig oftere «shopper» banktjenester hos tilbyderne med beste pris eller kvalitet på den digitale kundeopplevelsen. De ovenfor nevnte aktørene og forholdene vil fortsette å disiplinere på pris, kvalitet og innovasjon etter foretakssammenslutningen.
- (11) Det vil heller ikke være noen risiko for utestengende vertikale virkninger som følge av foretakssammenslutningen, verken når det gjelder tilgang til eller distribusjon av fond. Det er et tilstrekkelig antall fondsprodusenter/-forvaltere og distributører av fond i Norge, og partene vil uansett ha sterke incentiver til å fortsette å produsere og distribuere fond for andre aktører. Foretakssammenslutningen vil derfor ikke medføre kunde- eller innsatsfaktorutestengelse.
- (12) Samlet sett vil ikke foretakssammenslutningen i betydelig grad hindre effektiv konkurranse. Det er derfor ikke grunnlag for inngrep mot foretakssammenslutningen.

2. Kontaktinformasjon

2.1 Melder

Navn: **DNB Bank ASA**
Org. nr.: 984 851 006
Adresse: Postboks 1600 Sentrum, 0021 Oslo

Representant: Advokatfirmaet BAHR AS
Kontaktperson: Beret Sundet / Annette Greve
Saksansvarlig advokat: Beret Sundet
Adresse: Postboks 1524 Vika, 0117 Oslo
E-post: bsu@bahr.no / anngr@bahr.no
Telefon: +47 928 81 385 / +47 901 05 797

2.2 Øvrig involvert foretak

Navn: **Sbanken ASA**
Org. nr.: 915 287 700
Adresse: Postboks 7077, 5020 Bergen

Representant: Advokatfirmaet Thommessen AS
Kontaktperson: Heidi Jorkjend
Ansvarlig advokat: Heidi Jorkjend
Adresse: Postboks 1484 Vika, 0117 Oslo
E-post: hjo@thommessen.no
Telefon: +47 984 88 329

3. Beskrivelse av foretakssammenslutningen

3.1 Oversikt

- (13) DNB Bank ASA (DNB) offentliggjorde 15. april 2021 at selskapet vil fremsette et tilbud om erverv av samtlige aksjer i Sbanken ASA (Sbanken) i henhold til verdipapirhandellovens regler om frivillig tilbud.

Vedlegg 1 Børsmelding fra DNB ASA 15. april 2021

- (14) Gjennom det planlagte ervervet vil DNB overta enekontroll i Sbanken. Det foreligger dermed en foretakssammenslutning etter konkurranseloven § 17. På bakgrunn av de involverte

foretakenes omsetning, jf. punkt 4.3 nedenfor, er foretakssammenslutningen meldepliktig i Norge.

- (15) Melding om erverv og søknad om nødvendige tillatelser etter finansforetaksloven er sendt til Finansdepartementet ved Finanstilsynet 15. april 2021. Kopi av oversendelsen ble sendt til Konkurransetilsynet 15. april 2021.

- (16) Foretakssammenslutningen utløser ikke meldeplikt til andre konkurransemyndigheter.

3.2 Nærmere om tilbudet og videre planlagt prosess

- (17) DNB og Sbanken inngikk 11. mars 2021 en prosessavtale som blant annet ga DNB adgang til å gjennomføre en selskapsgjennomgang av Sbanken.

Vedlegg 2 Prosessavtale mellom Sbanken og DNB Bank 11. mars 2021

- (18) Prosessavtalen ble erstattet med en transaksjonsavtale inngått 15. april 2021.

Vedlegg 3 Transaksjonsavtale mellom Sbanken og DNB Bank 15. april 2021

- (19) Transaksjonsavtalen regulerer blant annet tilbudet om erverv av aksjene i Sbanken. Tilbudet ble fremsatt for aksjonærene 23. april 2021.

Vedlegg 4 Tilbudsdokument 23. april 2021

- (20) Styret i Sbanken har anbefalt selskapets aksjonærer å akseptere tilbudet, som har en tilbudspris på 103,85 kroner per aksje (justert for eventuelt utbytte som utbetales på aksjene før gjennomføring av tilbudet). Aksjonærene har frist 24. mai 2021 til å akseptere tilbudet, med rett for DNB til å forlenge akseptfristen inntil 5. juli 2021.

- (21) Tilbudet er betinget blant annet av nødvendige myndighetstillatelser og aksept fra et antall aksjer som sikrer at DNB blir eier av mer enn 90 prosent av aksjene i Sbanken. Ved eierskap av mer enn 90 prosent av aksjene har DNB rett til å innløse de resterende ti prosent av aksjene. DNB har også en ensidig rett til å redusere akseptgraden fra 90 prosent ned til minst to tredjedeler.

- (22)

4. De involverte foretakenes struktur og virksomhetsområder

4.1 DNB

4.1.1 Konsernstruktur

(23) DNB ASA¹ (org. nr. 918 276 957) er notert på Oslo Børs og eies av mer enn 57 000 aksjonærer.

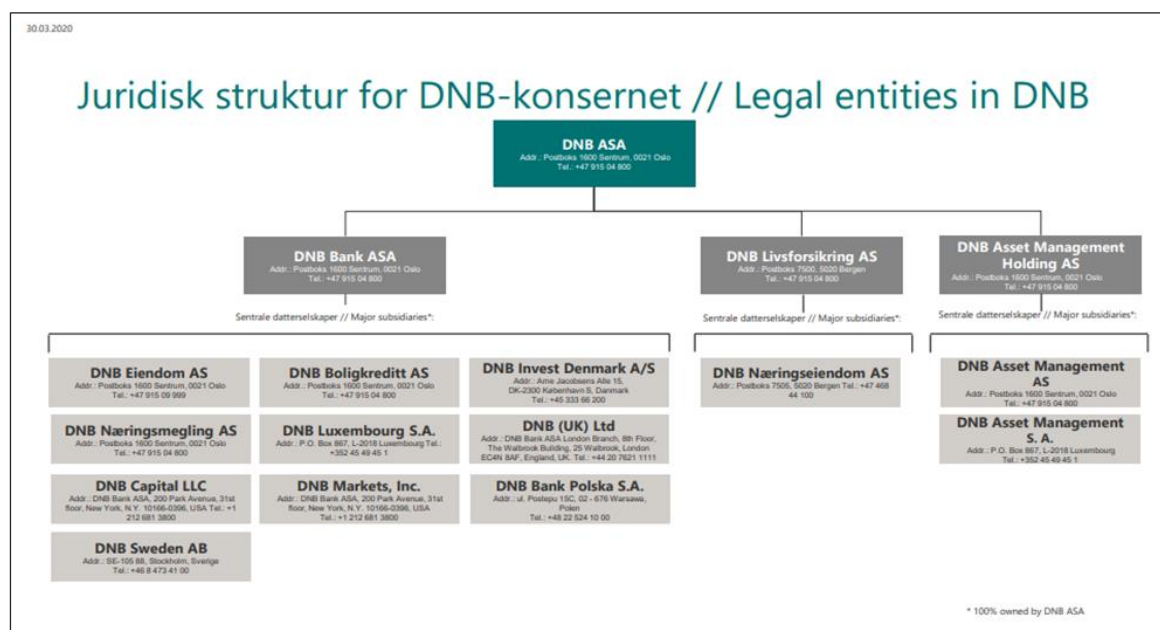
(24) De største eierne i DNB-konsernet per 31. desember 2020 var den norske stat ved Nærings- og fiskeridepartementet (34 prosent), Sparebankstiftelsen DNB (8,4 prosent) og Folketrygdfondet (6,8 prosent).²

(25) DNB ASA er i dag konsernspiss i DNB-konsernet og er morselskap til tre heleide datterforetak:

- DNB Bank ASA (org.nr. 984 851 006) («DNB») som selv eller gjennom datterselskaper driver med blant annet bank-, investeringstjeneste- og eiendomsmeglingsvirksomhet;
- DNB Asset Management Holding AS (org.nr. 835 615 472) («DAM»), som er morselskap for kapitalforvaltningsvirksomheten;
- DNB Livsforsikring AS (org.nr. 914 782 007) («DNB Liv»), som selv eller gjennom datterselskaper driver med blant annet livsforsikrings- og eiendomsvirksomhet

(26) DNB-konsernets juridiske struktur er illustrert i Figur 1.

Figur 1: Juridisk struktur for DNB-konsernet³



¹ DNB annonserte 22. oktober 2020 at styrene i DNB ASA og DNB Bank ASA har signert en felles fusjonsplan. Her foreslås at selskapenes ekstraordinære generalforsamlinger beslutter å fusjonere de to selskapene gjennom en omvendt konsernintern mor-datterfusjon, slik at DNB ASAs eiendeler, rettigheter og forpliktelser i sin helhet overføres til DNB Bank ASA. Når fusjonen er gjennomført vil DNB ASA opphøre. Fusjonen planlegges gjennomført medio 2021 med regnskaps- og skattemessig virkning fra 1. januar 2021. Se DNBs hjemmesider for mer informasjon.

² For en fullstendig oversikt over største aksjonærer se DNBs årsrapport 2020, side 21.

³ Det er kun de sentrale datterselskapene som er inkludert i figuren. Se Vedlegg 5 for en liste over alle DNBs datterselskap.

- (27) En fullstendig oversikt over alle datterselskaper i konsernet er inntatt som Vedlegg 5.

Vedlegg 5 Oversikt over datterselskaper i DNB-konsernet

4.1.2 Virksomhetsområder

- (28) DNB-konsernets virksomhet er operasjonelt inndelt i fem forretningsområder innrettet etter de kundeområdene konsernet betjener og de produktene som tilbys. Dette er beskrevet nærmere i Tabell 1 nedenfor.

Tabell 1: Forretningsområder DNB-konsernet

Personmarked (PM)	PM betjener DNBs personkunder. DNB har 2,1 millioner personkunder i Norge. Kundene tilbys et bredt tjenestespekter gjennom et moderne distribusjonsnett, som omfatter mobile løsninger, kundesenter og nettbank, bankkontorer og eiendomsmegling.
Corporate banking (CB)	CB betjener bedriftskundene i DNB og omfatter konsernets norske næringslivskunder, offentlig sektor, alle internasjonale kunder samt finansielle institusjoner. DNB har 233 000 bedriftskunder.
Markets	Markets er konsernets verdipapirforetak og tilbyr investeringsbanktjenester, herunder risikostyrings-, investerings- og finansieringsprodukter i kapitalmarkedene. Markets' egenhandelsvirksomhet støtter opp om den øvrige kundebetjeningen med produkter og priser.
Wealth Management (WM)	WM betjener velstående privatpersoner og investeringsselskaper gjennom Private Banking-satsingen. I tillegg er området ansvarlig for videreutvikling av spare-, investerings- og pensjonsprodukter og leverer innskuddspensjonsordninger til alle DNBs kunder. WM har ansvaret for alle fondsproduktene i konsernet. Forretningsområdet har ansvaret for Kapitalforvaltning, Private banking og DNB Liv.
Payments & Innovation(P&I)	P&I fokuserer spesielt på strategisk forretningsutvikling som skaper økt konkurransekraft og langsiktig lønnsom vekst. Forretningsområdet er ansvarlig for tre konsernfunksjoner: innovasjon, betalinger med tilhørende infrastruktur og Open Banking som jobber med åpning av bankens infrastruktur.

- (29) I tillegg til forretningsområdene kommer stabs- og støtteområdene Technology & Services, Konsernfinans, Communications, People, Risikostyring Konsern og Group Compliance.

- (30) For mer informasjon om DNB-konsernet, se www.dnb.no.

4.1.3 Særlig om DNB Bank ASA

- (31) DNB Bank ASA er det største selskapet i konsernet og driver selv, eller gjennom datterselskaper med blant annet bank-, investeringstjenester- og eiendomsmeglingsvirksomhet.
- (32) DNB er en fullskalabank og tilbyr banktjenester rettet mot kundeområdene personmarked og bedriftsmarked. Ved utgangen av 2020 hadde DNB henholdsvis 2,1 millioner personkunder og 233 000 bedriftskunder.
- (33) Innen personmarked tilbyr DNB kjernetjenester som dagligbank, lån (boliglån, billån, forbrukslån), sparing (på konto, fond, ASK, BSU), forsikring, pensjon og valuta, i tillegg til nettbank, mobilbank, betaling, kort, konto, spare-app mv.
- (34) CB omfatter alle DNBs bedriftskunder. Kunder i segmentet inkluderer alt fra småbedrifter og nystartede selskaper til store norske og internasjonale konsernkunder. Produkttilbudet er tilpasset kundenes ulike behov. CB tilbyr blant annet dagligbank, finansiering (bedriftslån, kassekreditt, leasing, mm.), investering, investeringsbanktjenester som risikostyrings-, investerings- og finansieringsprodukter i kapitalmarkedene, pensjon, forsikring og regnskapstjenester.
- (35) Sentrale datterselskaper til DNB inkluderer DNB Eiendom AS, DNB Næringsmegling AS, DNB Boligkreditt og DNB Markets Inc.
- (36) DNB Boligkreditt har konsesjon som kredittforetak, jf. finansforetaksloven § 2-8. Foretaket eier hovedsakelig lån med pant i bolig og utsteder obligasjoner med fortrinnsrett, jf. finansforetaksloven kapittel 11 II.⁴
- (37) DNB Markets er et verdipapirforetak som tilbyr investeringsbanktjenester og formidler alle type verdipapirer og finansieringsløsninger til bedrifter og personkunder, herunder handel med finansielle instrumenter på nett.

4.1.4 Særlig om kapitalforvaltningen i DNB

- (38) DNB Asset Management («DAM») er et nordisk kapitalforvaltningsselskap med datterselskap i Norge, Luxemburg og Sverige. Virksomheten er en integrert del av DNB-konsernet.
- (39) Både privatpersoner og store institusjoner investerer i DAMs fond. DAM forvaltet verdipapirer for 742 milliarder kroner ved utgangen av 2020.
- (40) DAM tilbyr aksjefond innenfor en rekke markeder og sektorer, rentefond som investerer i rentepapirer med ulik durasjon og kredittkvalitet i Norge, Norden og globalt, samt fond som kombinerer investeringer på tvers av ulike aktivaklasser. I tillegg tilbys spesialfond innenfor private equity.

⁴ DNB Boligkreditt hadde per 31. desember 2020 bokført boliglån til privatkunder på om lag 675 milliarder kroner. Til sammenligning var totale kundelån i DNB (unntatt DNB Boligkreditt) per 31. desember 2020 på om lag 1 030 milliarder kroner.

- (41) DAMs forvaltningsvirksomhet er gruppert i fem områder: Aksjeinvesteringer, Rente- og valutainvesteringer, Aktivaallokering og seleksjon, Absoluttavkastningsstrategier, og Alternative investeringer.
- (42) Fondene som forvaltes av DAM distribueres gjennom en rekke aktører, herunder DNB PM, Sbanken, Sparebank 1 Gruppen og Nordnet. DAM har i dag avtale med omkring 35 aktører om distribusjon av fond produsert av DAM.
- (43) Oppdragsavtalen mellom DAM og DNB PM vedrørende markedsføring og salg av verdipapirfond til personkunder i Norge er inntatt som Vedlegg 6.

Vedlegg 6 Oppdragsavtale om distribusjon av verdipapirfond

4.1.5 Minoritetseierposter utenfor konsernet

- (44) DNBs minoritetseierposter av relevans for denne meldingen er inntatt under.

4.1.5.1 Vipps

- (45) Vipps AS («Vipps») eies av en rekke norske banker, der de seks største har følgende eierandeler DNB (44,89 prosent), Sparebank 1 (22,4 prosent), Balder (10,7 prosent), Eika Gruppen (9,6 prosent) og Nordea (5,9 prosent). Videre er Sbanken med på eiersiden med en eierandel på 1,11 prosent.
- (46) Vipps er et norsk selskap som tilbyr betalings- og ID-løsninger, og er en sammenslåing av de tidligere selskapene Vipps AS, BankAxept AS og BankID Norge AS. Avtaler mellom Vipps og DNB inkluderer de tre virksomhetsområdene mobilapplikasjonen Vipps, betalingssystemet BankAxept og ID-løsningen BankID.
- (47) Gjennom mobilapplikasjonen Vipps tilbyr selskapet løsninger for mobilbetaling, både mellom privatpersoner og fra privatpersoner til bedrifter, under konsesjon som betalingsforetak. Av historiske årsaker er DNB leverandør av enkelte IT-tjenester til Vipps. DNB og de fleste øvrige eierbanker⁵ har en avtale om markedsføring av Vipps som betalingsløsning for bedrifter. Vipps har videre avtale med DNB om tilgang til systemer for å iverksette betalingstransaksjoner og utføring av autentisering av betalinger.
- (48) Vipps drifter ID-løsningen BankID på vegne av DNB og andre banker som er utstedere av BankID-sertifikater, samt tilknyttede tjenester innen ID-validering. Vipps drifter også betalingssystemet BankAxept på vegne av bankene som utstedere og innlødere, herunder tjenesten Kontantntjenester i butikk.

4.1.5.2 Fundingpartner AS

- (49) DNB eier 10,08 prosent av aksjekapitalen i Fundingpartner AS («Fundingpartner») gjennom DNBs heleiede datterselskap DNB Ventures AS. Fundingpartner driver en folkefinansieringsplattform i Norge. Plattformen åpner for alternative finansieringskilder utenfor bankmarkedet for norske små-bedrifter. På plattformen kan norske private

⁵ Dette inkluderer ikke Sbanken, da denne delen av en avtale med Sbanken utløp i 2020.

investorer investere i utlån til mindre norske selskap innenfor de norske reguleringene for folkefinansiering.

4.1.5.3 Invidem AB⁶

- (50) Invidem AB er et svensk oppstartsselskap etablert av de største nordiske bankene. DNB har en eierandel på 16,67 prosent. Selskapets ambisjon er å etablere en nordisk plattform med standardiserte prosesser og datapunkter, i form av en sentral nordisk «hub» for innhenting av «Know Your Customer»-informasjon («KYC»).

4.1.5.4 Norsk Gjeldsinformasjon AS

- (51) DNB har omtrent 30 prosent eierskap i Norsk Gjeldsinformasjon AS. Selskapet skal formidle gjeldsinformasjon til finansforetak og kredittopplysningselskaper, slik at de kan gjøre en enda bedre kredittvurdering av sine personkunder. I tillegg vil selskapet tilby kredittkunder muligheten til å få en god samlet oversikt over deres egen usikrede gjeld (forbrukslån, faktureringskort og kredittrammer/-kort). Gjeldsinformasjon vil også bli formidlet til offentlige etater (Norges Bank, Finanstilsynet, Statistisk sentralbyrå, m.m.) for statistikk, overvåkning og kontrollformål.

4.1.5.5 Aiia A/S

- (52) Aiia A/S («Aiia», tidligere Spiir A/S) er et dansk fintech-selskap der DNB Ventures AS har en eierandel på 17,33 prosent. Aiia har lisens som «Paymet Initiation Service Provider» regulert under det danske Finanstilsyn og er en viktig partner for flere nordiske bankers Open Banking-strategi gjennom merkevaren Aiia. Denne delen av Aiia har ikke direkte eksponering mot personkundemarkedet, men muliggjør at bankene kan tilby personkundene tilgang til kontoinformasjon og betalingsinitiering fra en annen bank, under egen kundeflate. Aiia har også en spareapp på det norske markedet under navnet Spiir som henter kontoopplysninger på tvers av banker, og gir brukeren en oversikt over forbruket og mulighet til å sette seg sparemål.

4.1.5.6 Spama AS

- (53) DNB har en eierandel på 25 prosent i Spama AS, som utvikler produkter og tjenester rettet mot den norske banknæringen. Hovedområdene er juridiske avtaledokumenter og vilkårvisning og e-læringstjenester. Selskapet eies av norske banker, der vedtektene styrer at DNB kun har stemmerett for 1 prosent.

4.1.5.7 Eksportfinans ASA

- (54) DNB eier 40 prosent i Eksportfinans ASA. Eksportfinans ASA har vært en nær partner for norsk eksportindustri i over 50 år og forvalter en portefølje med både statsstøttede og markedsbaserte eksportkreditter. Etter omleggingen av den statsstøttede eksportgarantiordningen gir selskapet p.t. ingen nye lån.

4.1.5.8 VN Norge AS

- (55) DNB eier 35,48 prosent i VN Norge AS, som kun har til formål å eie VISA C-aksjer.

⁶ Foretakssammenslutningen ble godkjent av EU-kommisjonen 13. juni 2019, se: m8934_83_3.pdf (europa.eu)

4.1.6 Bransjeorganisasjoner i Norge

- (56) DNB er medlem av flere bransjeorganisasjoner. Av relevans for denne meldingen er Finans Norge med undergrupper, Verdipapirfondenes Forening, Verdipapirforetakenes Forbund, AksjeNorge og Finansieringsselskapenes Forening (Finfo).

4.2 Sbanken

- (57) Sbanken ble grunnlagt som filial av Skandiabanken AB i 2000, som den første rene nettbanken i Norge. I 2015 ble banken omdannet til eget selskap og børsnotert på OSE.

- (58) Sbanken har konsesjon som bank og kan drive virksomhet som omfattes av finansforetaksloven § 2-7, herunder mottak av innskudd og andre midler som skal tilbakebetales, finansieringsvirksomhet og investeringstjenestevirksomhet.

- (59) Sbanken tilbyr banktjenester som innskudd, boliglån, betalings- og korttjenester, sparing (i form av mulighet til handel i fond, aksjer, Aksjesparekonto (ASK), Individuell Pensjonssparing og Boligsparing for Ungdom) og kortsiktige lån som forbrukslån og billån i all hovedsak til personkunder. I 2019 etablerte Sbanken seg i bedriftsmarkedet, med fokus på små og mellomstore bedrifter (bedrifter med opptil 12 ansatte). Utbruddet av koronapandemien har imidlertid forsinket etableringen og Sbanken må fremdeles anses som en svært liten aktør i bedriftsmarkedet. I dag utgjør bedriftene omtrent 1,5 prosent av Sbankens kundebase.

- (60) Ved utgangen av 2020 hadde Sbanken 484 000 kunder, 363 ansatte og en forvaltningskapital på 100 milliarder kroner. Bankens fire største eiere per 31. desember 2020 er Altor (25 prosent), Odin Forvaltning AS (4,8 prosent), Fidelity (4,0 prosent) og Lannebo Fonder AB (4 prosent).⁷

4.2.1 Sbanken Boligkreditt

- (61) Sbanken Boligkreditt er et heleid datterforetak av Sbanken, og driver tilsvarende virksomhet som DNB Boligkreditt. Foretaket hadde per 31. desember 2020 bokført boliglån til privatkunder på om lag 35 milliarder kroner. Til sammenligning var totale kundelån i Sbanken (unntatt Sbanken Boligkreditt) per 31. desember 2020 på om lag 48 milliarder kroner.

4.2.2 Minoritetseierposter utenfor konsernet

- (62) Sbankens minoritetseierposter av relevans for denne meldingen er inntatt under.

4.2.2.1 Vipps

- (63) Sbanken eier 1,11 prosent av aksjene i Vipps. Ervervet av aksjene i Sbanken vil føre til at DNB (etter den planlagte fusjonen) øker sin eierandel i Vipps fra 44,89 prosent til 46 prosent. Forholdet mellom aksjonærene i Vipps reguleres av foretakets vedtekter. Vedtektene inneholder ikke eierbegrensningsregler. Imidlertid kan ingen av aksjonærene stemme for mer enn 45 prosent av totalt antall aksjer. En økning av eierandelen i Vipps vil dermed ikke gi DNB kontroll over selskapet.

⁷ For en fullstendig oversikt over største aksjonærer se Sbankens årsrapport 2020, side 42.

4.2.2.2 *Pensjonskontorregisteret*

- (64) Sbanken eier 1 prosent av aksjene i Pensjonskontoregisteret⁸. Sbankens eierandel i Pensjonskontoregisteret vil, etter et erverv, bli overdratt til DNB Liv som allerede eier 27,2 prosent av aksjene i selskapet.

4.2.2.3 *Quantfolio*

- (65) Sbanken eier 27,41 prosent av aksjene i Quantfolio AS. Foretaket tilbyr utvikling og salg av programvare og tjenester for kvantitativ porteføljeforvaltning til banker og formuesforvaltere. Foretaket tilbyr blant annet bistand til å utvikle digital robot-rådgivning.

4.2.2.4 *VN Norge AS*

- (66) Sbanken eier også 9,42 prosent av VN Norge AS, som kun har til formål å eie VISA C-aksjer.

4.2.3 *Bransjeorganisasjoner i Norge*

- (67) Sbanken er medlem av flere bransjeorganisasjoner i Norge. Dette inkluderer Finans Norge med undergrupper, IIA Norge, Verdipapirfondenes Forening (VFF), Verdipapirforetakenes Forbund (VPFF) og Finansnæring autorisasjonsordninger (FinAut).

4.3 **Partenes omsetning i Norge**

- (68) Nedenfor i Tabell 2 følger en oversikt over partenes omsetning i 2020.

Tabell 2: Partenes omsetning i 2020

Involvert foretak	Omsetning i Norge (MNOK)	Driftsresultat (MNOK)
DNB-konsernet	56 399	32 998
Sbanken	1 850	1 140

4.4 **Årsberetning og årsregnskap**

- (69) DNBs årsberetning og årsregnskap for 2020 er tilgjengelig på DNBs hjemmeside, se www.dnb.no.
- (70) Sbankens årsberetning og årsregnskap for 2020 er tilgjengelig på Sbankens hjemmeside, se www.sbanken.no

5. **Industrielt og finansielt rasjonale**

- (71) DNB har ambisiøse mål for vekst, lønnsomhet og kostnadseffektivitet innen personkundeområdet de nærmeste årene. [REDACTED]

⁸ Et bransjefelles infrastrukturforetak etablert for å oppfylle de regulatoriske kravene til egen pensjonskonto på en robust og sikker måte. Foretaket ble stiftet 14. august 2020 og eies av 12 pensjonsleverandører. Sbanken er per i dag ikke en pensjonsleverandør.

(72)

(73)

(74)

(75)

- (76) En nærmere beskrivelse av DNBs rasjonale for foretakssammenslutningen er inntatt i dokumenter forelagt DNBs konsernledelse og styre. De aktuelle beslutningsdokumentene er vedlagt:

Vedlegg 7

Vedlegg 8

Vedlegg 9

Vedlegg 10

- (77) For ordens skyld vedlegges også protokoller¹⁰ fra styremøter i Sbanken som har omhandlet foretakssammenslutningen:

Vedlegg 11

Vedlegg 12

⁹ Protokoll ettersendes når denne foreligger etter neste styremøte.

¹⁰ Siste styremøte ble avholdt 10. mai 2021. Protokoll fra dette styremøtet foreligger ikke ennå.

Vedlegg 13	[REDACTED]
Vedlegg 14	[REDACTED]
Vedlegg 15	[REDACTED]
Vedlegg 16	[REDACTED]
Vedlegg 17	[REDACTED]
Vedlegg 18	[REDACTED]

6. Konkurransesituasjonen i markedet for banktjenester - utviklingstrekk

- (78) Markedet for banktjenester er i konstant utvikling. De senere år har særlig digitalisering av bankenes tjenestetilbud - drevet både av regulatoriske endringer og av aktører som opererer i bankenes randsoner - samt fremvekst av aktører med nye forretningsmodeller, og banker som er spesialiserte innen én eller noen få banktjenester, vært sentrale.¹² I tillegg er bankkundene i økende grad villige til å ta i bruk banktjenester fra ikke-banker. Kundene stiller også større krav til effektive og brukervennlige digitale løsninger, og optimaliserer sine behov gjennom etablering av flere bankrelasjoner. I fortsettelsen vil bankene derfor ikke bare møte konkurransepress fra hverandre, men også fra ikke-finansielle aktører som utfordrer de tradisjonelle bankene innen alle markedssegmenter. Det er disse som, i et fragmentert konkurransebilde, vil drive innovasjonsutviklingen fremover. Utviklingstrekkene som i særlig grad preger konkurranseforholdene i markedet for banktjenester presenteres under, og er nærmere utdypet i konkurranseanalysen for de berørte markedene.

1. Digitalisering har bidratt til økt konkurranse og forhandlingsmakt hos kunden

- (79) Det norske bankmarkedet har vært, og er fortsatt, i en digitaliseringsprosess som gir stadig økt konkurranse. Digitaliseringen har **for det første fjernet behovet for fysisk tilstedeværelse** fra banker og andre tilbydere av finansielle tjenester i personmarkedet, og dermed tilrettelagt for at konkurranse kan finne sted mellom langt flere aktører enn tidligere. I dag konkurrerer tidligere regionale tilbydere (for eksempel regionale sparebanker) fullt ut i det nasjonale markedet. I tillegg til Sbanken kan som eksempler på konkurrenter nevnes Bulder Bank (opererer under bankkonsesjon for Sparebanken Vest), BN Bank, Nordea Direct, Landkreditt Bank og Storebrand.
- (80) Sbanken var tidlig ute i bankenes digitaliseringsprosess. Da Sbanken etablerte seg for 21 år siden var dette som den første heldigitale banken i Norge. Siden den gang er imidlertid (så å si) alle bankene i Norge digitaliserte med nettbank. Sbanken må i dag anses som en ordinær fullsortimentsbank på lik linje med de tradisjonelle bankene. De digitale driverne i markedet i dag er først og fremst de nye (finansielle og ikke-finansielle) aktørene som utfordrer de

¹¹ Protokollen gjengir advokatråd (privilegert materiale). Den aktuelle delen av protokollen er sladdet.

¹² Markedsendringene er beskrevet blant annet i DNBS konsernstrategi 2020-2024 - Race 4 the future.

tradisjonelle bankene langs alle produkt- og tjenestedimensjoner og med innovative løsninger for plattformer, apper og andre brukervennlige løsninger, jf. også under.

- (81) **For det andre** har digitaliseringen redusert etableringshindringer for **utenlandske aktører**, som i dag kan tilby banktjenester til norske kunder i konkurranse med de norske bankene. Et eksempel på en slik aktør er Klarna, som de siste årene har tatt en stadig større andel av markedet innen betaling/utsjekk innen netthandel, ofte i kombinasjon med utsatt betaling som konkurrerer med bankenes betalingskort og produkter for usikret kreditt.
- (82) Digitaliseringen har **for det tredje** ført til **økt transparens** for kunden, og dermed økt forhandlingsmakt og lavere byttekostnader. I dag finnes det en rekke digitale sammenlikningsportaler og nettsider som kunden benytter seg av for å sammenlikne vilkårene for banktjenester hos ulike aktører, for så å velge det beste tilbudet. Den mest utbredte plattformen er Forbrukerrådets tjeneste Finansportalen¹³, hvor kunden kan sammenlikne rentenivå hos ulike tilbydere, og deretter (etter tilvalg på nettsiden) gi egen bank mulighet til å matche konkurrerende tilbud, eller starte prosess med bankbytte til ønsket tilbyder.¹⁴ Tilsvarende kan kunden sammenlikne priser på pensjonsprodukter, forsikringer, forbrukslån, betalingstjenester og fondsinvesteringer. Blant annet fordi banker og andre finansforetak har plikt¹⁵ til å rapportere sine priser til Finansportalen har informasjonen på plattformen stor troverdighet. Finansportalen er godt kjent i det norske markedet, og hadde i 2020 i gjennomsnitt nærmere 40 000 unike brukere i uken.¹⁶
- (83) Endelig gjør **utbredelsen og anvendelsen av BankID** som personlig elektronisk signatur det enkelt å åpne og flytte konti mellom banker, flytte aksje- og fondsbeholdning på ASK samt flytte og etablere lån. I tillegg til å øke kundenes mobilitet reduserer utbredelsen av BankID etableringshindrene for nye aktører ved at det reduserer behovet for filialnett. Per i dag har 4,2 millioner nordmenn BankID og benytter seg i snitt av BankID nesten 200 ganger i året.¹⁷

2. *Fremvekst av aktører utenfor tradisjonell bank- og finansvirksomhet*

- (84) De siste årene har det også vært en klar trend at aktører utenfor bank og finans etablerer seg som tilbydere av tjenester i konkurranse med de tradisjonelle bankene. Aktørene konkurrerer ikke om hele porteføljen av banktjenester, men spesialiserer seg på utvalgte kunder og produktsegmenter, ofte i kombinasjon med innovative og brukervennlige løsninger.
- (85) Apple, Google og Facebook er eksempler på aktører som alle har omfattende satsninger på betalingstjenester. I Norge har disse ennå ikke etablert seg som tilbydere av øvrige finansielle tjenester, men utøver allikevel et betydelig konkurransetrykk på norske banker som følge av sin etablering i geografiske nabomarkeder og gjennom at de i Norge tilbyr en plattform for formidling av betalinger, men hvor selve betalingstjenesten utføres med

¹³ www.finansportalen.no

¹⁴ Også flere private aktører tilbyr sammenlikningstjenester for banktjenester slik som blant annet Finn.no (boliglån), Axo Finans (forbrukslån) og Zmarta (bolig, bil, forbrukslån, SME-lån).

¹⁵ Fastsatt i prisopplysningsforskriften § 14

¹⁶ Meld. St. 31 (2020-2021), Finansmarkedsmeldingen 2021

¹⁷ Se <https://www.vipps.no/om-oss/nyheter/summasummarum/>

bakenforliggende kort eller andre løsninger. Klarna er et eksempel på en aktør som i Norge har blitt stor innen betalingsløsninger for netthandel (inkludert for utsettelse av betaling). Tesla tilbyr både forsikring og finansiering til sjåfører, og i mange land tilbyr Amazon finansiering til små og mellomstore bedrifter som selger sine produkter via amazon.com.

- (86) I forbindelse med utgivelsen av en rapport fra Center for the Future of Work i IT-selskapet Cognizant vedrørende konkurransen i bankmarkedet i 2019, viste konserndirektør i DNB PM Ingjerd Blekeli Spiten til at det haster med å omstille seg til flommen av nye konkurrenter som nå jobber med å ta hvert sitt stykke av bankenes del av markedet. Spiten uttalte at «*Ikke-banker*» kan sette opp tjenester som konkurrerer med oss [DNB] på 1-2-3. Da kan ikke vi bare sitte på vår høye hest her i Bjørvika og tro at alt går bra.».¹⁸
- (87) Center for the Future of Work i Cognizant uttalte videre at «[G]ullalderen for tradisjonell bankvirksomhet, hvor terskelen for nye utfordrere har vært for høy til å trenge igjennom, går mot slutten. Det kreves en drastisk endring i banknæringens tankesett å holde utfordrerne unna for å begrense disrupsjon i bransjen.» De nye aktørene, og spesielt teknologiselskapene, har enorme ressurser både på innovasjons- og utviklingssiden, og dyp kunnskap om kundene fra flater som banker ikke har, og har dermed et klart konkurransefortrinn og utfordrer bankene i konkurransen.
- (88) I en kundeundersøkelse gjennomført av Ipsos for DNB i januar 2021 oppgir [REDACTED]
[REDACTED]¹⁹ Andelen [REDACTED]
[REDACTED]

3. Regulatoriske endringer som bidrar til økt konkurranse

- (89) En del av drivkraften bak de nye aktørene i markedet er omfattende regulatoriske endringer som nettopp har til formål å gjøre det enklere å etablere seg som konkurrent til de tradisjonelle bankene. Noen få, men viktige eksempler på slike endringer er følgende:
- **EUs reviderte betalingsdirektiv²⁰ («PSD2»)**, som blant annet har til formål å åpne opp for nyskapninger og innovasjon i betalingsmarkedene innebærer at bankene både mister sitt monopol på egne kunders konto- og transaksjonsopplysninger og på betalingstjenestene. Gjennom direktivet gis tredjeparter med konsesjon til dette adgang til å *initiere* betalinger på vegne av kunden.²¹ Tredjepartene, som er både banker og nye typer aktører (f.eks. Klarna, Facebook, Google Pay, Vipps), utfordrer i innovasjonskonkurransen ettersom kundene fremover vil velge hvilken plattform de ønsker å benytte for betaling basert på hvor god løsningen er, fremfor i hvilken bank de er kunder.

¹⁸ Se artikkel i E24 av 7. april 2019: <http://min.e24.no/dnb-topp-frykter-amazon-mest-av-alle/a/GGxLqJ>

¹⁹ Befolkningsundersøkelse Future Banking - gjennomført uke 3 og 4 2021 av Ipsos på vegne av DNB

²⁰ Rådsforordning (EU) 2015/2366. Deler av PSD2 (regler knyttet til tilgang til betalingskonti) ble implementert i Norge i 2019, mens øvrige regler vil implementeres gjennom ny finansavtalelov (sannsynligvis i 2022).

²¹ Det vil fortsatt være bankene som gjennomfører selve betalingstransaksjonen, men tredjepartene (for eksempel Facebook eller Klarna) står for betalingsopplevelsen.

Tredjepartene vil også, med samtykke fra kunden, kunne få tilgang til bankkundes kontoinformasjon. Dette åpner blant annet for tjenester som samler kontoopplysninger fra ulike banker på ett sted eller i én app, og som tilbyr flytting av midler til den banken som tilbyr de beste vilkårene. Også dette vil fremover utfordre bankene i konkurransen om å tilby de beste produkter og tjenester.

- **EUs reviderte direktiv for markedet for finansielle instrumenter**²² («MiFID II») har blant annet innført strengere informasjonskrav til kunden om kostnader i forbindelse med investeringer i finansielle instrumenter (herunder sparing i verdipapirfond). Økt transparens knyttet til kostnader gjør det også enklere for kunden å sammenlikne for eksempel DNB og Sbanken med andre tilbydere av investeringstjenester. Disse regulatoriske endringene i kombinasjon med innføringen av **Aksjesparekonto** («ASK»), hvor kunden gjennom ASK kan flytte fondsbeholdning fra en tilbyder til en annen uten at det anses som en skattbar realisasjon, innebærer at konkurransen innen sparing i verdipapirfond er betraktelig skjerpet de siste årene.
- Av andre reguleringer som bidrar til økt konkurranse kan nevnes **EUs direktiv om kredittavtaler til forbrukere i forbindelse med fast eiendom til boligformål** («Boliglånsdirektivet»)²³. Boliglånsdirektivet skal gi forbrukerne bedre beskyttelse i forbindelse med boliglån gjennom robuste regler om reklame, pre-kontraktuell informasjon, råd, vurdering av kredittverdighet og tidlig nedbetaling. Ved innføring av et europeisk standardisert faktaark skal forbrukerne gis bedre mulighet til å sammenligne boliglån fra ulike tilbydere. Direktivet skal også skape et mer effektivt og konkurransedyktig indre marked for boliglån ved å etablere like konkurransevilkår for alle aktører og gjøre grensekryssende virksomhet enklere. EØS-komiteen traff i mai 2019 vedtak om innlemming av direktivet i EØS-avtalen. I Norge blir direktivet innført gjennom den nye finansavtaleloven²⁴ som ble vedtatt 18. desember 2020, og som forventes tre i kraft i 2022.

4. Konsolidering, samarbeid og utenlandske banker

- (90) Et annet utviklingstrekk av betydning for konkurransen har vært at mange små sparebanker slår seg sammen, og at frittstående sparebanker danner allianser med en rekke fellesfunksjoner i tjenestetilbudet. Eksempler på dette er Sparebank 1-alliansen (15 banker) og Eika-gruppen (69 banker). Se også fusjonen mellom Sparebanken 1 BV og Sparebanken Telemark tidligere i år²⁵ og Nordea Bank Abs erverv av Gjensidige Bank ASA²⁶. Det har også funnet sted en konsolidering av mindre forbrukslånsbanker, for eksempel innfusjoneringen av yA Bank i Resurs Bank AB i 2018, sammenslåingen av Monobank og Brabank i 2019. I mai 2021 ble det også fremsatt et (nytt) bud fra den nordiske nisjebanken Nordax på Bank

²² Rådsforordning (EU) 2014/65

²³ Rådsdirektiv (EU) 2014/17

²⁴ LOV-2020-12-18-146

²⁵ SpareBank 1 BV - Sparebanken Telemark - Konkurransetilsynet

²⁶ Nordea Bank AB - Gjensidige Bank ASA (konkurransetilsynet.no)

Norwegian.²⁷ Per 31. desember 2020 hadde 118 banker, 31 kredittforetak og 28 finansieringsforetak konsesjon til å drive virksomhet i Norge.²⁸

- (91) Utenlandske banker tar også en stadig større del av det norske bankmarkedet. Ifølge en rapport utarbeidet av Menon Economics på oppdrag fra Sparebankforeningen i 2017 hadde filialer av utenlandske banker en markedsandel på godt over 36 prosent i utlånsmarkedet for bedrifter og 19 prosent i personmarkedet dette året.²⁹ Dette er høyere enn for de aller fleste andre land i Europa, og viser sterkt konkurransetrykk og etableringsmuligheter i det norske bankmarkedet. Med digitalisering og regulering som reduserer etableringshindringene, er det ventet stadig økende konkurranse fra de utenlandske aktørene.

5. Fremvekst av spesialiserte banker og forretningskonsepter

- (92) De siste årene har også stadig flere banker etablert seg med hovedfokus på bare én eller noen få typer banktjenester, og disse utøver i dag et sterkt konkurransepress på fullsortimentsaktørene innen sine respektive markedssegmenter. Som eksempler kan nevnes banker som Bank Norwegian, yA Bank (en del av Resurs Bank AB), Komplet Bank og som alle er spesialiserte innen forbrukslån/forbrukskreditt, og som siden etableringen på midten av 2000-tallet har kapret store andeler av dette markedssegmentet. Et annet eksempel er allerede nevnte Bulder Bank, Nybygger (opererer under konsesjon for Sparebanken Øst), og lavpriskonseptet Himla Bank (opererer under konsesjon for Fana Sparebank). Alle har hovedfokus på boliglån gjennom innovative (heldigitale/selvbetjente) forretningsmodeller.
- (93) Regulatoriske endringer og overgangen til digitale tjenester har også gjort det mulig for aktører som har sitt hovedfokus innenfor andre områder å oppfylle vilkårene for å få bankkonsesjon. OBOS-Banken fikk bankkonsesjon i 2013 og tilbyr i dag både innskudds- og lånetjenester samt «dagligbanktjenester» til sine medlemmer.
- (94) Til slutt må nevnes finansiell folkefinansiering («crowdfunding») som ventes å få en økende utbredelse blant annet som følge av at det i EU er vedtatt nye regler som skal regulere denne type tjenester. Med finansiell folkefinansiering menes at investorer gjennom nettplattformer gir lån til privatpersoner eller bedrifter, eller kjøper eierandeler i en bedrift, uten at pengene går via en bank. Både næringsdrivende og privatpersoner kan benytte seg av dette. En privatperson kan for eksempel gjennom en slik plattform kjøpe aksjer i en bedrift, låne ut penger til en bedrift eller andre privatpersoner som trenger lån, eller selv låne penger. Crowdfunding har foreløpig relativt liten utbredelse i Norge, sammenlignet med utbredelsen i andre land, men ifølge finansmarkedsmeldingen for 2021³⁰ doblet markedet seg fra 2019 til 2020 til en størrelse 890 millioner kroner.

²⁷ Se f.eks. artikkel i Finansavisen av 3. mai 2021: <https://finansavisen.no/nyheter/finans/2021/05/03/7666799/nordax-hever-budet-pa-aksjene-i-norwegian-finans-holding>

²⁸ I tillegg var det 34 filialer av utenlandske kredittinstitusjoner i Norge. Videre hadde 33 sparebankstiftelser og én finansstiftelse, 30 betalingsforetak og seks e-pengeforetak konsesjon ved utgangen av året. Se: <https://www.finanstilsynet.no/publikasjoner-og-analyser/arsrapport/arsrapport-2020/rapporter-tilsynsomradene-2020/bank-og-finansieringsvirksomhet/>

²⁹ Rapport «Hvem finansierer Norge?» utarbeidet av Menon Economics på oppdrag på Sparebankforeningen i 2017, tilgjengelig via <https://www.menon.no/publication/hvem-finansierer-norge/>.

³⁰ Meld. St. 31 (2020-2021), Finansmarkedsmeldingen 2021

- (95) Det er allerede flere aktører som tilbyr folkefinansiering i Norge, og blant annet kan nevnes Folkeinvest, Kredd, Kickstarter, Bidra, Kameo, Fundingpartner og Monner. Driften av slike folkefinansieringsplattformer har hittil vært regulert ulikt mellom EØS-statene og reguleringene i Norge har vært strengere enn i mange andre land. For å skape et enhetlig regelverk for folkefinansieringstjenester, vedtok derfor EU i oktober 2020 en forordning (2020/1503) om europeiske tilbydere av folkefinansieringstjenester for næringsvirksomhet. Forordningen forventes å bli inntatt i EØS-avtalen og deretter implementeres i Norge. Det fremgår av finansmarkedsmeldingen for 2021 at «[r]egjeringen vil legge til rette for folkefinansiering både gjennom forenklinger for næringen og økt trygghet for forbrukere».³¹

6. Organiserte innkjøp

- (96) Dynamikken i bankmarkedene er også påvirket av at store organisasjoner og foreninger fremforhandler tilbud om banktjenester på vegne av sine medlemmer. Eksempler på dette er LO, Akademikerne og andre fagforeninger som fremforhandler gunstige vilkår for sine medlemmer ved å innhente tilbud fra bankene gjennom anbudskonkurranser. Etter DNBs beregninger kan omtrent 55 prosent av Norges befolkning mellom 20-66 år få redusert pris gjennom en fagforening/forbund. I tillegg kommer avtaler gjennom andre foreninger som for eksempel boligbyggelag og huseiernes landsforbund.

7. Kundene handler banktjenester hos flere tilbydere

- (97) Kombinasjonen av økt digitalisering og transparens, som gjør det enkelt for kunden å orientere seg i markedet, samt fremveksten av nye og spesialiserte aktører som konkurrerer med bankene, har medført at kundene i større grad enn tidligere optimaliserer sine behov for banktjenester gjennom å «shoppe» de beste/billigste tjenestene fra ulike tilbydere. Kunden har typisk kundeforhold i en bank for å gjennomføre betalinger som genererer bonuspoeng (for eksempel Bank Norwegian), lønnsinngang i en bank hvor kredittkortregningen betales fra, og lån eller sparing hos en tredje aktør.
- (98) Den nye finansavtaleloven³² lovfester bankenes plikt til å sikre at forbrukere får bistand til å flytte kundeforholdet til en ny tjenesteleverandør. BankID gjør det enkelt for kunden å flytte penger mellom bankene og å etablere og administrere flere bankforhold.
- (99) At kunden oftere har flere bankforbindelser underbygges av en undersøkelse publisert av analyseselskapet Kantar i 2020, som viser at andelen kunder med bare én bankforbindelse er redusert fra vel 50 prosent i perioden 2012-2016 til 32 prosent i 2020.³³ I kundeundersøkelsen gjennomført av Ipsos på vegne av DNB i januar 2021, [REDACTED] [REDACTED].³⁴ At kundene i større grad enn tidligere benytter seg av spekteret av tilbydere for betalingstjenester skjerper konkurransen om å tilby de

³¹ Finansmeldingen side 11.

³² LOV-2020-12-18-146

³³ Undersøkelse fra Kantar «Forbruker- og Finanstrender 2020 - Statusoppdatering på det norske bankmarkedet», tilgjengelig via <https://kant.no/rapporter/forbruker--og-finanstrender-2020/>

³⁴ Befolkningsundersøkelse Future Banking - gjennomført uke 3 og 4 2021 av Ipsos på vegne av DNB.

beste/rimeligste tjenestene innen alle markedssegmenter (lån, betaling, sparing mv.) gjennom de beste og mest brukervennlige løsningene (plattform, mobil, app mv.).

7. Oversikt over overlappende markeder

- (100) DNB og Sbanken er begge fullsortiments banker som tilbyr et bredt spekter av ulike banktjenester. Sbankens virksomhet er i all hovedsak rettet mot personkunder. Siden 2019 har Sbanken også tilbudt innskuddsprodukter til små og mellomstore bedrifter (bedrifter med opptil 12 ansatte), men er fortsatt en svært liten aktør i et bedriftsmarked.
- (101) Gitt Sbankens svært begrensede aktivitet rettet mot bedrifter vil den følgende fremstilling i hovedsak omhandle banktjenester som tilbys personkunder.
- (102) Konkurransetilsynet vurderte i *DnB/Gjensidige Nor*³⁵ separate markeder for ulike banktjenester til personkunder.
- (103) EU-Kommisjonen («Kommisjonen») har i tidligere saker holdt det åpent hvorvidt det kan avgrenses overordnede markeder for banktjenester til henholdsvis person- og bedriftskunder som innen personsegmentet omfatter alle de tjenester som banker tilbyr, herunder utlån og finansiering, innskudd, betalings- og korttjenester, sparing, forsikring og handel i ulike verdipapirer, eller om det må anses å foreligge flere ulike produktmarkeder.³⁶
- (104) Selv om utviklingen viser at kundene i økende grad velger ulike banker for ulike deler av sitt banktilbud, er det fortsatt nær sammenheng mellom flere av produktene som tilbys i en fullsortimentsbank. En person som åpner ny bankkonto vil for eksempel kunne etterspørre både innskudds- og kontotjenester, betalingstjenester og utstedelse av betalingskort i en og samme henvendelse. Videre tilbyr de fleste banker alle forskjellige typer banktjenester.
- (105) Det finnes ingen kjent statistikk for markedsandeler i et overordnet marked for banktjenester i personmarkedet. I praksis kan det være naturlig å ta utgangspunkt i partenes markedsandeler innen boliglån da dette tradisjonelt også har medført etterspørsel etter andre tjenester. Partenes samlede markedsandel i et slikt totalmarked vil, som det fremgår nedenfor, være omtrent 25 prosent. I det følgende vil partene vise at konkurransen ikke vil bli vesentlig begrenset selv i snevrere definerte produktmarkeder. Det er derfor heller ikke i denne saken nødvendig å foreta en endelig avgrensning av markedene.
- (106) I alle tilfeller vil det i denne saken foreligge **horisontalt berørte markeder**. DNB og Sbanken vil samlet både i et overordnet bankmarked og i flere av de alternative snevrere definerte markedene ha markedsandeler over 20 prosent.
- (107) Tabellen nedenfor gir en oversikt over horisontalt berørte markeder. Markedene, og mulige ytterligere markedssegmenteringer, behandles i kapittel 8.

Tabell 3: Oversikt horisontalt berørte markeder - markedsandeler

³⁵ V2003-61 - *DnB/Gjensidige Nor*

³⁶ Se f.eks. COMP/M.8414 - *DNB/Nordea/Luminor Group* avsnitt 16, med videre henvisninger

	Utlån	Innskudds- og kontotjenester	Betalings- tjenester	Utstedelse av betalingskort	Distribusjon av fond
DNB	23 %				
Sbanken	2 %				
Samlet	25 %				37

- (108) Ikke-berørte markeder med horisontal overlapp (handel med noterte finansielle instrumenter) behandles i kapittel 9.
- (109) Videre foreligger det en vertikal relasjon mellom DNB som fondsforvalter (leverandør) og Sbanken som distributør av fond, herunder DNB-fond. Partene anser utstrekningen av det relevante geografiske markedet for fondsforvaltning for å dekke EØS eller i det minste Norden, og i dette markedet er DNBs markedsandel innen fondsforvaltning [REDACTED], noe som ikke gir opphav til **vertikalt berørte markeder**. Ettersom partenes samlede markedsandel innen et snevert marked for distribusjon av fond i Norge antas å overstige 30 prosent, blir den vertikale relasjonen mellom DNB som fondsforvalter og begge partene som distributører av fond for fullstendighets skyld behandlet som er berørt vertikalt marked i forlengelsen av den horisontale overlappen mellom partene innen distribusjon av fond i kapittel 8 under.

8. Berørte markeder

8.1 Utlån

8.1.1 Innledning og avgrensning

- (110) DNB og Sbanken har overlappende virksomhet innen utlån. Sbanken er utelukkende aktiv innen utlån til personkunder, og tilnærmet hele utlånsporteføljen - over 95 prosent - knytter seg til lån med sikkerhet i bolig (boliglån). Øvrige utlån fordeler seg mellom forbrukslån/forbrukskreditt, billån og verdipapirfinansiering.
- (111) DNB tilbyr ulike former for lån til både personkunder og bedrifter. Lån til personkunder inkluderer boliglån, forbrukslån/forbrukskreditt, billån og andre lån.
- (112) Kommisjonen har i tidligere praksis holdt åpent hvorvidt det kan avgrenses et eget marked for utlån til personkunder, eller om slike lån inngår i et større marked for banktjenester til personkunder. I enkelte saker har Kommisjonen også vurdert, men holdt det åpent, hvorvidt det kan avgrenses egne markeder for henholdsvis boliglån og forbrukslån/forbrukskreditt.³⁷

³⁷ Som det fremkommer i punkt 8.7.3.2 nedenfor er partene av den oppfatning at det relevante markedet for fondsdistribusjon omfatter distribusjon av fond uavhengig av om disse distribueres gjennom en spareordning eller -produkt (ASK, IPS, Investeringskonto mv.) eller gjennom alminnelig handlekonto. Fordi partene ikke er kjent med markedsstatistikk som angir totalstørrelsen på det relevante markedet, og har utfordringer med å beregne egen markedsandel i dette markedet, har partene fokusert på markedsandelsberegninger innen distribusjon av fond gjennom spareordningene hvor partene har overlappende virksomhet: ASK, IPS uten forsikring og alminnelig handlekonto. Dette estimatet overvurderer partenes samlede markedsandel.

³⁸ Se f.eks. COMP/M.8414 - DNB/Nordea/Luminor Group avsnitt 17, med videre henvisninger

- (113) I Konkurransetilsynets vedtak i *DnB/Gjensidige NOR* i 2003³⁹ ble det lagt til grunn et marked for utlån til personkunder. Konkurransetilsynet viste her til at utlån til personkunder i all hovedsak er lån med pant i bolig, og behandlet ikke andre lån separat.
- (114) Tabellen under gir en oversikt over estimert totalmarked og partenes markedsandeler innen utlån til personkunder samlet, og innen mulige snevrere markeder for boliglån og forbrukslån/forbrukskreditt. Totalmarkedet baserer seg på SSBs bankstatistikk og statistikk fra Gjeldsregisteret per desember 2020.⁴⁰

Tabell 4: Markedsandeler utlån til personkunder (totale utlån (volum))

Utlån til personkunder, utlånsportefølje per desember 2020								
	Alle lån		Boliglån		Forbrukslån/ forbrukskreditt		Annet	
	Volum (mrd.)	Markeds- andel	Volum (mrd.)	Markeds- andel	Volum (mrd.)	Markeds- andel	Volum (mrd.)	Markeds- andel
DNB	874	23 %						
Sbanken	83	2 %						
Samlet	957	25 %						
Andre	2 850	75 %						
Totalt	3 807	100 %	3 167	100 %	155	100 %	485	100 %

- (115) Foruten i et overordnet marked, er det bare i et separat marked for **boliglån** at foretakssammenslutningen gir opphav til et berørt marked. Boliglån behandles derfor inngående i punkt 8.1.2 nedenfor. Forbrukslån/forbrukskreditt og andre typer lån omtales i punkt 8.1.3.

8.1.2 Boliglån

8.1.2.1 Beskrivelse av markedet

- (116) Med boliglån forstås lån som privatpersoner etablerer for å kjøpe bolig. Boliglån er langsiktige lån med pant i fast eiendom, som regel den boligen som er blitt finansiert ved hjelp av lånet. På grunn av pantet kalles boliglån også *sikret lån*. Dette i motsetning til usikrede lån som for eksempel forbrukslån.

- (i) Tilbyderne i boliglånsmarkedet - nye aktører/konsepter utfordrer

³⁹ V2003-61 - *DnB/Gjensidige Nor*

⁴⁰ «Alle lån» er hentet fra SSB-tabell 11599: *Innenlandsk lånegjeld, sesongjusterte og ujusterte beholdninger og transaksjoner, etter valuta, statistikkvariabel, måned og låntakersektor*. Totalmarked for boliglån er hentet fra SSB-tabell 08101: *Utlån etter type og sektor (mill. kr), etter finansforetak, låntakersektor, statistikkvariabel, måned og utlånstype* og 06718: *Innenlandsk lånegjeld (mill. kr), etter valuta, låntakersektor, lånegjeld, statistikkvariabel og måned*. Se Vedlegg 26 for nærmere beskrivelse av totalmarked boliglån. Totalmarked for forbrukslån/forbrukskreditt er hentet fra Gjeldsregisteret per desember 2020, tilgjengelig via <https://www.gjeldsregisteret.com/pages/nokkeltall>. Uttrekk fra statistikken er gjort per 21. april 2021.

- (117) Tilbyderne i boliglånsmarkedet har historisk vært de tradisjonelle forretnings- og sparebankene. Foruten DNB og Sbanken inkluderer dette blant annet bankene som inngår i Sparebank 1-alliansen og Eika Gruppen, Nordea, Danske Bank, Handelsbanken, Storebrand og KLP. I tillegg finnes det en rekke mindre, regionale og lokale banker, samt aktører som OBOS-banken. Noen av de mindre bankene har et særlig fokus på boliglån og har langt større posisjoner innenfor boliglån enn for andre banktjenester.
- (118) Det er også andre type institusjoner som tilbyr lån med pant i bolig. Det største utlånsvolumet fra andre typer institusjoner er fra statlige låneordninger, i hovedsak Husbanken og Statens pensjonskasse. Muligheten for å få lån fra disse institusjonene, er knyttet til ulike kriterier hos låntaker eller type bolig.
- (119) Tradisjonelt har de fleste aktørene i markedet vært tilstede både gjennom fysiske filialer og på nett. De siste årene 15 årene har imidlertid stadig flere aktører redusert antallet fysiske filialer betraktelig, og driver i dag utlånsvirksomheten mer sentralisert eller heldigitalt. DNB har for eksempel redusert antallet fysiske filialer fra 220 til 56 i perioden fra 2003 til 2020. Sbanken er et eksempel på en bank som ikke har noen fysiske filialer.
- (120) Nye aktører/konsepter utøver et stadig sterkere konkurransepress på de tradisjonelle aktørene. Disse kjennetegnes ved at de er (i) innovative med nye forretningskonsepter (for eksempel 100 prosent selvbetjent låneprosess og automatisk nedsettelse av renten ved verdistigning/nedbetaling), (ii) kostnadseffektive, og har (iii) brukervennlige digitale løsninger både på mobil og nett. Eksempler på slike konsepter er Nybygger⁴¹, Himla⁴² og Bulder Bank⁴³. Da Bulder Bank ble lansert høsten 2019 var dette med uttalt mål om å «rappe etablerte boliglånskunder fra DNB og Nordea» for derigjennom å «utfordre gigantene». ⁴⁴ Dette har banken hatt stor suksess med og uttaler selv at de blant bankene i markedet i dag klart kaprer flest kunder fra DNB: «Den typiske Bulder Bank-kunden bor på Østlandet og kommer fra DNB. Vi henter kunder fra Sbanken, Nordea og Danske Bank, men det er utvilsomt flest fra DNB (...)». ⁴⁵ [REDACTED] Også Sbanken har i media uttalt at banken taper kunder til Bulder Bank og de andre utfordrerne. ⁴⁶
- (121) De nye konseptene som opererer under konsesjon av etablerte banker priser seg ofte svært konkurransedyktig i markedet. Blant de 20 beste tilbudene av boliglån på Finansportalen per 22. april 2021⁴⁷ var syv av tilbudene fra slike banker (Bulder Bank, Nybygger og NORDirekte

⁴¹ Opererer under konsesjon for Sparebanken Øst.

⁴² Opererer under konsesjon for Fana Sparebank.

⁴³ Opererer under konsesjon for Sparebanken Vest.

⁴⁴ Se pressemelding fra Bulder Bank av 30. oktober 2019: <https://kommunikasjon.ntb.no/pressemelding/--skal-utfordre-gigantene?publisherId=17847166&releasId=17873562>

⁴⁵ Se artikkel fra shifter.no av 14. april 2020: <https://shifter.no/nyheter/bulder-bank-opplever-corona-effekten-har-fatt-tre-ganger-sa-mange-soknader--de-storste-bankene-slipper-ikke-lenger-unna-med-uklare-resonnementer/180526>

⁴⁶ Se f.eks. artikkel fra Finansavisen av 13. november 2020: <https://finansavisen.no/nyheter/bank/2020/11/13/7588140/sbanken-sjef-langer-ut-mot-konkurrentene>

⁴⁷ Se <https://www.finansportalen.no/bank/boliglan/> Standardlån og rammelån, flytende rente. Søkriterier: Lånebeløp 2 millioner kroner, boligverdi 4 millioner kroner, nedbetalingstid 25 år, alder på lånesøker 35 år.

(under konsesjon for Skagerrak Sparebank)). Med ett unntak⁴⁸ var de øvrige tilbudene blant de 20 beste kollektive avtaler i regi av arbeidstakerorganisasjoner o.l.

(ii) Digitaliserte utlånsprosesser

- (122) Utlånsprosessen for boliglån er hos de fleste banker i dag digitalisert og standardisert. Lånet etableres etter kontakt med banken eller gjennom bankens selvbetjeningsløsninger, hvor banken foretar en vurdering av låntaker med utgangspunkt i dokumentert eiendomsverdi og låntakers økonomiske forhold. Bankens vurdering av låntaker er for mange helt automatisert.
- (123) Av boliglån som kan signeres elektronisk, ble omkring 91 prosent av søknadene til Sbanken i 2020 inngitt digitalt og omkring 89 prosent ble innvilget automatisk (uten behov for manuell oppfølging). I DNB er antallet boliglånssøknader som mottas digitalt opp mot 70 prosent. Digitaliseringen har redusert behovet for fysiske møter mellom banken og kunden betydelig.⁴⁹ Dette reflekteres også i at en svært liten andel (estimert under 1 prosent) av DNBs kundetrafikk (alle typer tjenester) går gjennom filialnettet i dag.

(iii) Pris viktigste faktor for kunden - pristransparens

- (124) Pris (det vil si renten) er blant det mest sentrale for kunden ved valg av banktilbyder for boliglån. Dette henger sammen med at betjening av boliglån for mange er den største faste økonomiske utgiften.
- (125) Ved prising av boliglån i DNB [REDACTED]
- (126) I dag finnes det en rekke tjenester og nettsider som gjør det enkelt for kunden å orientere seg om pris på boliglån, herunder blant annet Forbrukerrådets tjeneste Finansportalen⁵⁰, og private tjenester som bytt.no⁵¹, Renteradar⁵², Zmarta⁵³, FINNs boliglånskalkulator⁵⁴ og Huseiernes rentebarmeter⁵⁵. Kundene får også informasjon om tilbudet for boliglån i media og gjennom ulike nettsider om økonomi.⁵⁶ Sammenlikningstjenestene bidratt til økt priskonkurranse mellom bankene.
- (127) Prisportaler som Finansportalen tilbyr også bankbytte gjennom et par tastetrykk, noe som reduserer barrierene for å bytte tilbyder av lån. I en pågående reklamekampanje for Bulder

⁴⁸ Etne Sparebank «Him te Etne»-lånet, som forutsetter flytting til Etne kommune.

⁴⁹ Også etter koronapandemien må det antas at digitale møter i enda større grad har erstattet fysiske møter.

⁵⁰ <https://www.finansportalen.no/>

⁵¹ www.bytt.no

⁵² <https://renteradar.no/>

⁵³ www.zmarta.no

⁵⁴ <https://www.finn.no/okonomi/sjekk/lan/bolig>

⁵⁵ Se f.eks. <https://www.huseierne.no/nyheter/beste-rente-boliglan-februar-2020/>

⁵⁶ Se f.eks. artikkel i Nettavisen fra januar 2021: <https://www.nettavisen.no/okonomi/guide/fem-grep-for-bedre-okonomi-i-2021/s/12-95-3424069879>

Bank vises det for eksempel til at bytte til Bulder Bank er så enkelt at det kan gjennomføres i svevet på skihoppet i Holmenkollen.⁵⁷

(iv) Kollektive avtaler skjerper konkurransen

- (128) **Kollektive avtaler** har også stor betydning for konkurransen om boliglån. Mange lånekunder er medlemmer i foreninger eller organisasjoner som fremforhandler avtaler med banker på vegne av medlemmene sine. Det kan her for eksempel vises til avtalen mellom Nordea og Unio inngått i april 2020, som omfatter omkring 320 000 medlemmer.⁵⁸ I 2019 inngikk LO, på vegne av sine omtrent 1 million medlemmer, en avtale med Sparebank 1. Andre eksempler er NITOs avtale med Nordea, Juristforbundets avtale med Handelsbanken og Akademikernes avtale med Danske Bank. Avtalen mellom Akademikerne og Danske Bank ble første gang inngått i 2015. DNB hadde hatt avtalen i 17 år før det. DNB har foreningsavtaler med Norsk Sykepleierforbund (120 000 medlemmer), samt avtaler med enkelte boligbyggerlag.
- (129) Det er mange som er medlemmer av disse foreningene og lånene utgjør ofte betydelig volum, og konkurransen om foreningskundene er derfor stor. Lån som tilbys medlemmer av organisasjoner og foreninger er blant de beste tilbudene av boliglån tilgjengelig. Blant de 20 beste tilbudene listet på Finansportalen.no per 22. april 2021 var 12 av tilbudene forutsatt slike kollektive avtaler.⁵⁹

(v) Etableringsmuligheter for utenlandske aktører og nye typer aktører

- (130) Foretak som ønsker å tilby boliglån til personkunder i Norge må ha nødvendig tillatelse fra Finanstilsynet til å drive finansieringsvirksomhet. For utenlandske banker med filialer i Norge gjelder bankregulering fra hjemlandet⁶⁰, og disse kan isolert sett ha regulatoriske konkurransefordeler ved virksomhet i Norge sammenlignet med norske banker, blant annet knyttet til kapitalkrav.
- (131) Boliglånsdirektivet, beskrevet i kapittel 6, tilrettelegger for grenseoverskridende virksomhet fra utenlandske aktører, og det er ventet at slik virksomhet vil øke i tiden fremover. I dag finnes det også standardiserte, digitale plattformer som aktører som ønsker å etablere seg kan benytte seg av. Slike plattformer leveres for eksempel av Tieto Evry, eller SDC, og brukes av flere banker i dag. Dette har senket barrierene for etablering av digitale boliglånsaktører.
- (132) Nyetablering forutsetter også kundemasse av en viss størrelse. Etter partenes vurdering vil en ikke-finansiell aktør med en stor kundebase kunne utvide virksomheten til å omfatte finansieringsvirksomhet, eller bankvirksomhet mer generelt, og dermed etablere seg innen boliglån. Et eksempel på en slik aktør er boligbyggerlag-konsernet OBOS, som i 2013 etablerte OBOS-Banken. I dag vil aktører som Norgesgruppen, Klarna og Revolut kunne gjøre tilsvarende. Norgesgruppen etablerte finansforetak i 2020, Klarna har bankkonsesjon i

⁵⁷ Se <https://www.vg.no/annonserinnhold/bulderbank/skihopp/18-21/>.

⁵⁸ Et unntak fra Unio-avtalen er at Norsk Sykepleierforbund (NSF) har en avtale med DNB, selv om de tilhører paraplyorganisasjonen Unio.

⁵⁹ Se <https://www.finansportalen.no/bank/boliglan/>. Standardlån og rammelån, flytende rente. Søkekriterier: Lånebeløp 2 millioner kroner, boligverdi 4 millioner kroner, nedbetalingstid 25 år, alder på lånesøker 35 år.

⁶⁰ Datterbanker av utenlandske banker er egne juridiske enheter og er regulert fra vertslandet på linje med øvrige innenlandske banker. Filialer av utenlandske banker er derimot ikke egne juridiske enheter og er regulert fra hjemlandet.

Sverige og EU, og betalingsutfordrerer Revolut fikk bankkonsesjon i EU i 2018. Ingen av disse har per i dag begynt med boliglån. Aktører med stor kundemasse vil også kunne inngå samarbeid med banker for derigjennom å tilby banktjenester til sine kunder.

- (133) Etablerte aktører vil også kunne ekspandere virksomheten med nye konsepter. Ovenfor nevnte Bulder Bank, Nybygger og Himla Bank er alle eksempler på dette.

8.1.2.2 Markedsavgrensning

- (134) Som beskrevet i punkt 8.1.1 ovenfor har Konkurransetilsynet og Kommisjonen har i tidligere saker avgrenset egne **produktmarkeder** for utlån til henholdsvis personkunder og bedriftskunder.⁶¹ I enkelte saker har Kommisjonen også lagt til grunn at markedet for personkunder må segmenteres ytterligere, og avgrenset egne markeder for boliglån og forbrukslån/forbrukskreditt.⁶² I andre saker har Kommisjonen holdt det åpent hvorvidt det relevante markedet omfatter alle typer lån til personkunder eller om blant annet boliglån utgjør et separat produktmarked.⁶³
- (135) Den **geografiske utstrekningen** av et marked for utlån til personkunder har i nyere praksis fra Kommisjonen vært ansett som nasjonalt.⁶⁴
- (136) Konkurransetilsynet vurderte den geografiske utstrekningen av et marked for utlån til personkunder i forbindelse med *DnB/Gjensidige NOR* i 2003. Her ble det lagt til grunn at det relevante geografiske markedet var regionalt eller lokalt i utstrekning, blant annet med henvisning til viktigheten av lokal tilstedeværelse gjennom godt utbyggede filialnett.⁶⁵
- (137) Markedet for boliglån har endret seg betraktelig siden 2003. Etter partenes vurdering må det relevante geografiske markedet i dag betraktes som nasjonalt.
- (138) Utbredte filialnett er ikke nødvendig for å kunne konkurrere i dagens marked for boliglån. Kundene etterspør i dag (og i stadig større utstrekning) rimelige, effektive og digitale løsninger for boliglån, og i den forbindelse er dyre filialnett en konkurranseulempe. En av de heldigitale utfordrerne trekker nettopp frem fraværet av filialnett som en begrunnelse for at banken kan utfordre på pris: «[V]i slipper å forvalte filialer eller dyr teknisk infrastruktur. Vi trenger ikke bruke verken energi eller penger på filialer, brevgiro, kontanthåndtering og bankremisser.»⁶⁶
- (139) En undersøkelse gjennomført av Kantar og Finans Norge i 2020 viser at andelen kunder som besøker fysiske filialer har vært sterkt synkende siden 2002.⁶⁷ For 2020 oppgir 90 prosent av kundene at de aldri⁶⁸, hvert halvår eller sjeldnere besøker filialer. Andelen som besøker

⁶¹ Se f.eks. V2003-61 - *DnB/Gjensidige Nor*, og COMP/M.8414 - *DNB/Nordea/Luminor Group*, punkt 4.2.1 og 4.2.3

⁶² Se f.eks. COMP/M.8414 - *DNB/Nordea/Luminor Group*, avsnitt 17, med videre henvisninger

⁶³ Ibid, avsnitt 17, med videre henvisninger

⁶⁴ Ibid, punkt 4.2.1.2, med videre henvisninger

⁶⁵ V2003-61 - *DnB/Gjensidige NOR*, punkt 8.5.4

⁶⁶ Se pressemelding fra Bulder Bank datert 30. oktober 2019: <https://kommunikasjon.ntb.no/pressemelding/--skal-utfordre-gigantene?publisherId=17847166&releasId=17873562>

⁶⁷ Finans Norge og Kantars årlige bransjeundersøkelse «Forbruker- og finanstrender» tilgjengelig på <https://www.finansnorge.no/aktuelt/nyheter/forbruker-og-finanstrender/forbruker--og-finanstrender-2020/forbruker--og-finanstrender-2020/>

⁶⁸ Inkluderer også kunder som oppgir at de «vet ikke» når de sist besøkte et bankkontor.

fysiske filialer hver måned eller ukentlig er 10 prosent. I 2002 var denne andelen 51 prosent. Dette underbygger at kundene i langt mindre utstrekning enn tidligere etterspør banktjenester gjennom fysiske filialer.

- (140) At utbredte filialnettverk ikke er nødvendig for å konkurrere underbygges også av den kraftige nedleggelsen av fysiske filialer de siste 15 årene. Ifølge statistikk fra Finans Norge er antallet bankfilialer i Norge redusert med 36 prosent i perioden 2003 til 2018⁶⁹. Det har også vært en rekke nedleggelser etter 2018, og derfor grunn til å tro at tallet nå er enda høyere. Også DNB har i denne perioden redusert antallet filialer betraktelig. Denne utviklingen ville ikke funnet sted dersom bankene først og fremst konkurrerte om kunder gjennom fysisk tilstedeværelse.
- (141) For ordens skyld nevnes også at verken partene eller andre banker utsteder lån basert på fysisk besiktigelse av eiendommen. Bankens vurderinger av pantesikkerhet baserer seg på underlagsdokumenter utstedt av takstmann eller eiendomsmegler, eller på informasjon fra digitale tjenester som for eksempel Eiendomsverdi. Opplysninger om låntaker, for eksempel likningsopplysninger, innhentes også i stor grad automatisk, og utlånsprosessen skjer i all hovedsak digitalt og for stadig flere banker automatisk uten noe form for manuell vurdering. Bankenes vurdering av eiendommen og låntaker krever dermed ingen lokalkunnskap som tilsier behov for tilstedeværelse gjennom fysiske filialnett.
- (142) Som eksempler på at fysisk tilstedeværelse ikke er nødvendig for å kunne konkurrerer i markedet, kan det blant annet vises til Sbanken, Bulder Bank, Himla Bank, Nybygger, OBOS-Banken, Storebrand, BN Bank og Nordea Direct.
- (143) På bakgrunn av dette mener partene at konkurranseanalysen må finne sted i et nasjonalt marked for boliglån. I punkt 8.1.2.3 under oppgis markedsandeler på nasjonalt nivå. For ordens skyld oppgis også DNB og Sbankens markedsandeler i et snevert marked for boliglån til kunder på Østlandet, da det er innen dette snevre geografiske området partene antas å ha høyest markedsandeler grunnet DNBs historiske tilstedeværelse på Østlandet

8.1.2.3 Totalmarked og markedsandeler

- (144) Totalmarked og markedsandeler innen boliglån kan beregnes både etter utlånsvolum (verdi), totalt antall pantsettelse, og nye pant i som registrert i Eiendomsverdi⁷⁰. Som vist i Tabell 4 ovenfor har partene en samlet markedsandel på [REDACTED] innen boliglån målt etter verdi.
- (145) Markedsandeler basert på antall pant er offentlig tilgjengelig, og vil ikke gi forskjeller av betydning sammenholdt med markedsandeler basert på verdi. I det følgende vil markedsandeler oppgis basert på både totalt antall pant og nye pant registrert i Eiendomsverdi.

⁶⁹ Statistikk tilgjengelig på: <https://www.finansnorge.no/statistikk/bank/antall-ekspedisjonssteder/>

⁷⁰ Se <https://eiendomsverdi.no>. Eiendomsverdi justerer tallene løpende. Mindre avvik fra totalt antall pant lagt til grunn for beregning av markedsandeler kan forekomme.

- (146) Tabellene nedenfor viser partenes og andre aktørers markedsandeler basert på totalt antall pant per 31.12.2020 og nye pant i perioden 1.1.2020-31.12.2020, både nasjonalt og i et eventuelt snevrere marked for boliglån til kunder på Østlandet.

Tabell 5: Totalmarked og markedsandeler boliglån, nasjonalt

	Boliglån nasjonalt, 2020			
	Totalt antall pant	Markedsandel	Nye pant	Markedsandel
DNB	393 027	23,5 %	51 689	21,3 %
Sbanken	48 424	2,9 %	8 898	3,7 %
Samlet	441 451	26,4 %	60 587	25 %
Sparebank 1	373 439	22,3 %	53 357	22 %
Eika Gruppen	194 104	11,6 %	27 675	11,4 %
Nordea	175 086	10,5 %	28 216	11,6 %
Danske Bank	80 977	4,8 %	14 705	6,1 %
Andre	406 825	24,3 %	57 877	23,9 %
Totalt	1 671 882	100 %	242 417	100 %

Tabell 6: Totalmarked og markedsandeler boliglån, Østlandet

	Boliglån Østlandet, 2020			
	Totalt antall pant	Markedsandel	Nye pant	Markedsandel
DNB	261 505	31,6 %	34 673	26,1 %
Sbanken	29 745	3,6 %	5 932	4,5 %
Samlet	291 250	35,1 %	40 605	30,6 %
Sparebank 1	157 736	19 %	25 217	19,0 %
Eika Gruppen	96 090	11,6 %	14 913	11,2 %
Nordea	101 650	12,3 %	17 471	13,2 %
Danske Bank	41 331	5 %	8 884	6,7 %
Andre	140 679	17 %	25 658	19 %
Totalt	828 736	100 %	132 748	100 %

8.1.2.4 Konkurransanalyse - Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse innen markedet for boliglån

- (147) Foretakssammenslutningen innebærer en sammenslåing av en stor og liten aktør innen boliglån. Partene vil etter foretakssammenslutningen få en samlet markedsandel på maksimalt 26 prosent innen boliglån **nasjonalt**, hvorav Sbankens markedsandel kun utgjør 3 prosent. I et eventuelt snevrere marked for boliglån på **Østlandet** vil partenes samlede markedsandel utgjøre 35 prosent basert på totalt antall pant, og 31 prosent dersom det bare sees hen til nye pant. Sbankens markedsandel vil også her utgjøre mindre enn 5 prosent.
- (148) Partenes markedsandeler og den begrensede konsentrasjonsøkningen tilsier at den sammenslåtte enheten ikke vil ha mulighet til å utøve noen form for markedsrett etter gjennomføring av foretakssammenslutningen.
- (149) Uavhengig av hvordan markedet avgrenses, vil den sammenslåtte enheten fortsette å møte sterk konkurranse fra andre aktører etter foretakssammenslutningen. Dette inkluderer konkurranse fra store banker og bankgrupperinger som Sparebank 1-alliansen, Nordea, Danske Bank og Eika Gruppen, i tillegg til en rekke mellomstore/mindre banker, og ikke minst nye utfordrerkonsepter.
- (150) En oversikt og nærmere beskrivelse av de viktigste konkurrentene i markedet og markedsandeler er vedlagt.

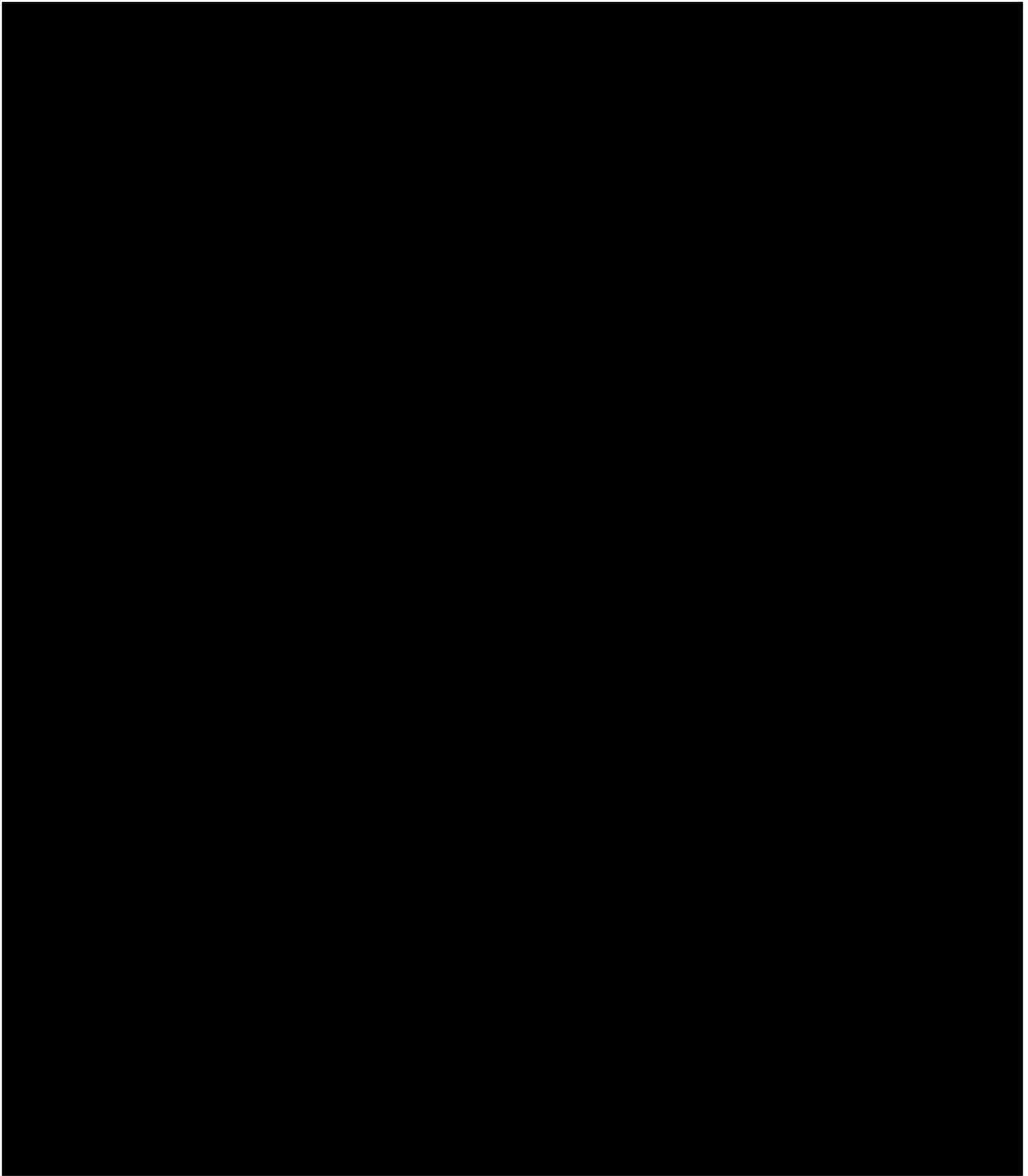
Vedlegg 19 Aktøroversikt boliglån

(i) Fortsatt sterk konkurranse underbygges av bankbyttestatistikk for DNB

- (151) DNB fører statistikk over kunder som bytter bank for boliglån til og fra DNB. Av bankbyttestatistikken for perioden januar 2019 til mars 2021 fremgår det at DNB mister flest boliglånskunder til konkurrerende banker som angitt i Tabell 7 på neste side. Byttestatistikken viser totalt antall kundeavganger i den relevante perioden, samt de ulike konkurrentenes andel av kundeavgangene.
- (152) En nærmere beskrivelse av bankbyttestatistikken og hva som inngår i denne er vedlagt. Vedlagt er også datagrunnlaget som er benyttet for som også viser kundetilgang og nettotall for den relevante perioden, samt flere konkurrenter.

Vedlegg 20 Forklaring bankbyttestatistikk boliglån

Vedlegg 21 Datagrunnlag bankbyttestatistikk boliglån



71
72
73
74
75
76



(153) Bankbyttestatistikken viser flere forhold som underbygger at foretakssammenslutningen ikke vil begrense konkurransen.

(154) For det første viser statistikken at [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

(155) Kundene som bytter boliglånsbank fra DNB til Danske Bank er både individuelle kunder og kunder som er medlemmer av Akademikerne, og som kan benytte vilkårene som følger av Akademikernes kollektive avtaler DNB kjenner ikke til hvilke organisasjoner DNBs kunder er medlemmer av, [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED].

(156) For det andre viser statistikken at [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] For eksempel:

- [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] (markert i rødt). [REDACTED]
[REDACTED].
- [REDACTED]
[REDACTED] (markert i grått) [REDACTED]
- [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] (markert i brunt).
- [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

⁷⁷ Internt dokument hos Sbanken fra strategisamling september 2019

⁷⁸ Se pressemelding datert 2. april 2019: <https://sbanken.no/om-oss/for-media/pressemeldinger/2019/renteendring-april-2019/>

⁷⁹ [REDACTED]

- markert i rosa).
- markert i gult).
 - (markert grønt).

- (157) Gjennomgangen av tabellen og eksemplene viser at markedet for boliglån er svært prissensitivt. Kundene responderer raskt på konkurransedyktige tilbud fra ulike banker, og tilsvarende når tilbudet blir mindre attraktivt. Dette indikerer at kundene i liten grad har noen merkevarepreferanse som styrer valg av långiver ved bankbytte. Hvilke aktører kundene bytter til, og som dermed utøver det sterkeste konkurransepresset, varierer med hvilken bank som har det beste tilbudet til enhver tid. Sbanken har med sine tidligere prisjusteringer dermed ikke vært unik eller utøvet et særskilt konkurransepress på DNB eller andre aktører i markedet. Tabellen over viser tvert imot at kundene raskt velger andre banker når Sbankens tilbud ikke har vært blant de beste. Andre banker kan benytte seg av tilsvarende prisstrategi, slik flere aktører som vist over allerede gjør, og raskt oppnå respons på dette i markedet.
- (158) For ordens skyld nevnes det at Sbanken ikke fører tilsvarende bankbyttestatistikk som DNB. Eiendomsverdi har imidlertid utarbeidet rapporter for Sbanken knyttet til norske boliglånsmarkedet, som blant annet viser data for de ulike aktørenes markedsandeler og nye/mistede pant per kvartal.⁸³ Rapporter for 1.- 4. kvartal 2020 er vedlagt.

Vedlegg 22	Rapport utarbeidet av Eiendomsverdi for Sbanken - 1. kvartal 2020
Vedlegg 23	Rapport utarbeidet av Eiendomsverdi for Sbanken - 2. kvartal 2020
Vedlegg 24	Rapport utarbeidet av Eiendomsverdi for Sbanken - 3. kvartal 2020
Vedlegg 25	Rapport utarbeidet av Eiendomsverdi for Sbanken - 4. kvartal 2020

⁸⁰ Se uttalelse i artikkel fra Finansavisen datert 28. november 2019: <https://finansavisen.no/nyheter/bank/2019/11/28/7477807/sparebanken-vest-nye-mobilbank-fikk-3.000-lanesoknader-forste-maned>

⁸¹ Se blant annet artikler fra E24 datert 22. og 24. mars 2020: <https://e24.no/boers-og-finans/i/JoyPkP/skuffet-over-dnbs-nye-rentekutt-avspiser-kundene> og <https://e24.no/privatoekonomi/i/Op733w/dnb-snur-vil-gi-kundene-rentekutt-senest-5-april>

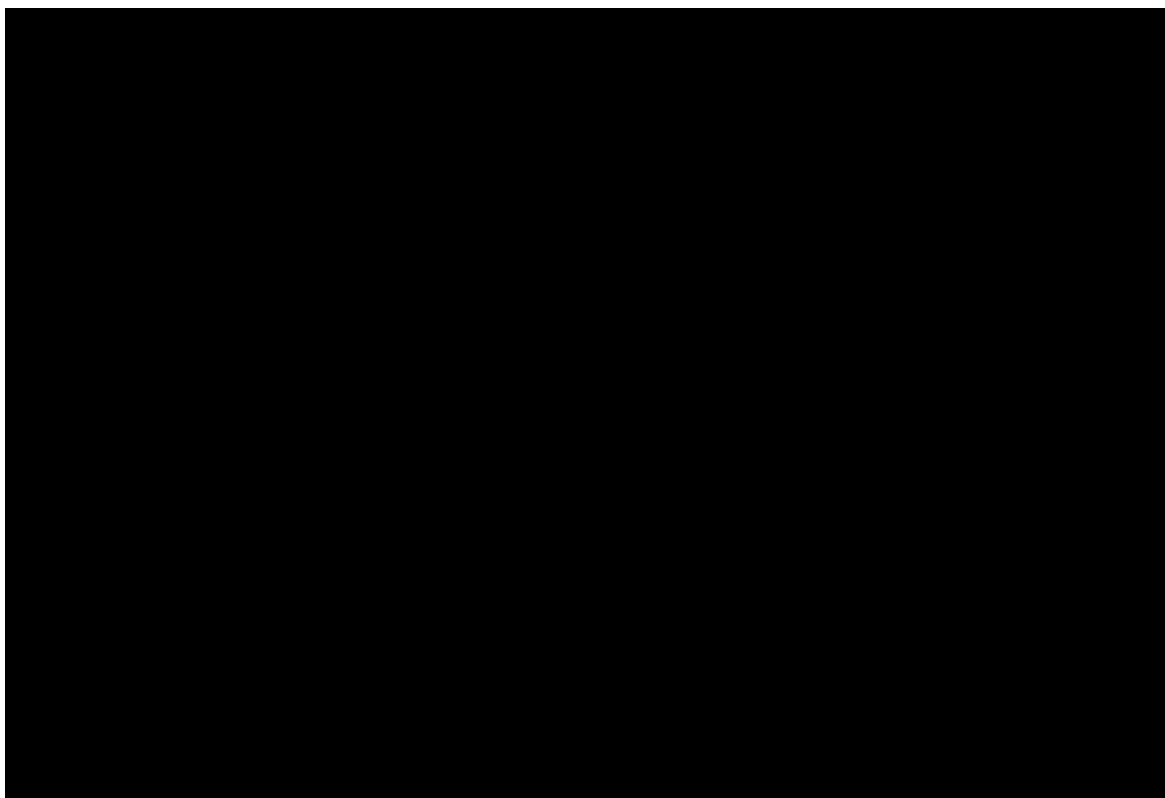
⁸² Se renten omtalt i artikkel fra E24 datert 9. oktober 2020: <https://e24.no/norsk-oekonomi/i/560LgX/sparebank-tilbyr-historisk-lav-boliglaansrente>

⁸³ Eiendomsverdi justerer tallene løpende. Mindre avvik fra totalt antall pant lagt til grunn for beregning av markedsandeler, jf. punkt 8.1.2.3, kan forekomme.

(159) Rapportene (se for eksempel for 1. kvartal 2021) viser blant annet [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

(ii) Sbanken er ikke prisutfordrer - høyere gjennomsnittspris enn DNB i 4. kvartal 2020

(160) Sbanken har i 2020 besluttet å ikke forfølge en strategi med lave priser i markedet. I media har Sbanken kommunisert at banken de siste to årene har priset seg aggressivt, men at prisstrategien ikke gir marginer som kan forsvares over tid, og at Sbanken fremover istedenfor vil prioritere lønnsomhet.⁸⁴ Endringen i Sbankens prisstrategi er antakeligvis [REDACTED] Etter endringen i prisstrategi har Sbanken også hatt en gjennomsnittspris som er høyere enn DNBS pris og snittprisen på boliglån i markedet.



(161) Grafen til venstre (SSB-statistikk⁸⁵) viser gjennomsnittlig pris på løpende boliglån som i perioden juni 2020 til februar 2021 er [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

⁸⁴ Se f.eks. artikkel fra FinansWatch av 13. november 2020: <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article12560935.ece> og artikkel fra Finansavisen av 13. november 2020: <https://finansavisen.no/nyheter/bank/2020/11/13/7588140/sbanken-sjef-langer-ut-mot-konkurrentene>

⁸⁵ SSB-tabell 10746, lønnstakere med pant i bolig.

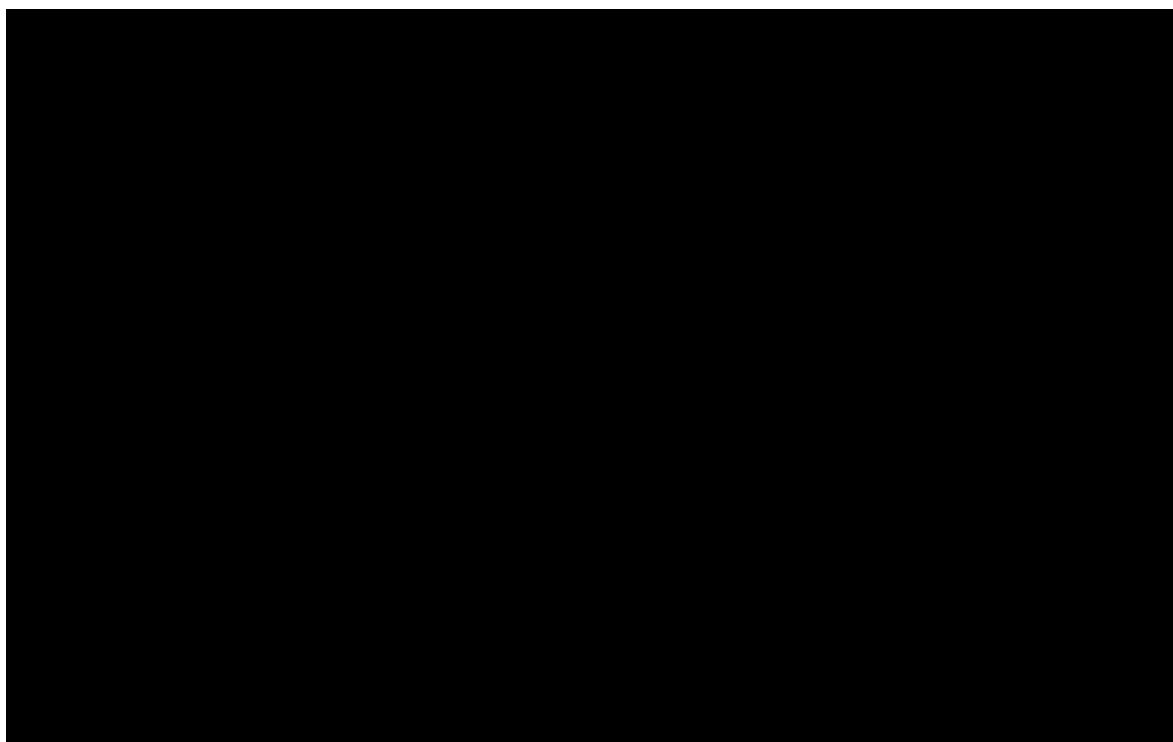
⁸⁶ Sbankens kvartalsrapport 4. kvartal 2020.

⁸⁷ Statistikken viser at Sbanken verken er prisledende innen boliglån eller en utfordrer på pris.

- (162) Etter partenes oppfatning er det de nye forretningskonseptene til Sparebanken Øst (Nybygger), Sparebanken Vest (Bulder Bank) og Fana Sparebank (Himla Bank) som er prislederne i dag. Det samme gjelder de kollektive avtalene fremforhandlet av de store arbeidstakerorganisasjonene. Himla Bank har for eksempel som konsept å ha en av landets topp tre renter og tilbyr automatisk overvåkning av renten⁸⁸, mens Bulder Bank opererer med automatiske rentekutt⁸⁹. Det er også disse aktørene som i dag utfordrer på innovasjon, blant annet gjennom selvbetjente konsepter og enkle, brukervennlige mobilløsninger. Videre viser byttestatistikken over at en bank raskt kan oppnå respons på aggressive pristilbud i markedet og at kundene i liten grad har preferanse for spesifikke banker ved bytte av långiver.

- (iii) Utviklingen i Sbankens markedsandel underbygger at banken ikke utøver noe særskilt konkurransepress i markedet

- (163) Basert på offentlig tilgjengelig data (SSBs bankstatistikk⁹⁰) og Sbankens historiske utlånsvolumer⁹¹, har Sbankens markedsandel innen boliglån hatt [REDACTED] [REDACTED]. Siden 2018 har markedsandelen [REDACTED]. Utviklingen i markedsandeler basert på utlånsvolum er illustrert i Figur 3 under:



⁸⁷ Nominelle renter er oppgitt i oversikten. Sbanken har ikke termingebyr; forskjellen for effektive renter vil dermed være noe lavere.

⁸⁸ Se bankens hjemmeside: <https://www.himla.no/banktjenester/vart-konsept/>

⁸⁹ Se <https://dinside.dagbladet.no/okonomi/bank-gir-automatisk-rentekutt---spennende/71738259>

⁹⁰ Se Vedlegg 26 for nærmere beskrivelse av totalmarked og kilder.

⁹¹ Sbanken har tilgjengelig historiske utlånsvolumer tilbake til 2002. Partene har ikke vært i stand til å finne tilsvarende historisk data basert på antall pant.

- (164) Datagrunnlaget for utviklingen i Sbankens markedsandel innen boliglån er også vedlagt.⁹²

Vedlegg 26 Sbanken - datagrunnlag utvikling i markedsandeler innen boliglån

- (165) At Sbankens [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

(iv) Enkelt for kunden å holde seg orientert i markedet og lave byttekostnader

- (166) Det vil etter foretakssammenslutningen være enkelt for kunden å holde seg orientert om pris fra ulike tilbydere av boliglån, for eksempel gjennom sammenlikningsportaler som Finansportalen, og sammenlikningssider på nett. Det er også lave kostnader i forbindelse med bytte. Noen banker belaster kunden et etableringsgebyr ved bytte til ny bank, mens andre, som for eksempel Bulder Bank eller Nybygger, ikke krever slike gebyrer. Det er videre vanlig at kunden må dekke et tinglysningsgebyr til Kartverket på mellom 200-500 kroner (avhengig av bl.a. om lånet gjelder innenfor samme låneramme, pantsettelse mv.). Sett opp mot størrelsen på lånet og de løpende renteutgiftene som spares ved bytte er dette en svært lav kostnad. Bytte er også svært enkelt å gjennomføre, jf. punkt 8.1.2.1 over. De samlede byttekostnadene for kunden er dermed svært lave.
- (167) I en boliglånsundersøkelse gjennomført av Norsk Familieøkonomi blant sine medlemmer i 2018 oppgir 41 prosent at de har flyttet boliglånet minst én gang.⁹³ I en nyere undersøkelse gjennomført av Kantar og Finans Norge i 2020 oppgir omkring 10 prosent at de har byttet boliglånsbank i løpet av det siste året.⁹⁴ Opp mot 50 prosent oppgir imidlertid at det er svært lett eller lett å bytte bank dersom man ønsker det. At det er enkelt å bytte bank, og at mange gjør det, reflekteres også i bankbyttestatistikken fra DNB.
- (168) At det er enkelt å bytte bank for boliglån underbygges også av at et stort antall kunder har byttet fra Sbanken til andre aktører, spesielt Bulder Bank og Himla Bank, etter at foretakssammenslutningen ble kjent. I media oppgir Bulder Bank at de opplever et «*kunderush*» og «*kraftig økning i henvendelser*» etter DNBs oppkjøpstilbud⁹⁵, mens Himla Bank melder om en «*markant økning i lånesøknader som kommer fra Sbanken*»⁹⁶. Også Nordea oppgir at de nå opplever stor pågang av nye kunder og at dette «*nok er knyttet opp*

⁹² DNB har ikke tilstrekkelig data for å finne historiske utlånsvolumer innen boliglån helt tilbake til 2002. Markedsandelene i perioden 2002-2016 er derfor beregnet basert på markedsandeler innen utlån totalt, korrigert med gjennomsnittlig differanse i markedsandeler innen totale lån og innen boliglån i perioden 2016-2020.

⁹³ Se oppsummering av undersøkelsen tilgjengelig på <https://www.norskfamilie.no/magasin/1-av-10-har-flyttet-boliglanet/>

⁹⁴ Finans Norge og Kantars årlige bransjeundersøkelse «Forbruker- og finanstrender» tilgjengelig på <https://www.finansnorge.no/aktuelt/nyheter/forbruker-og-finanstrender/forbruker--og-finanstrender-2020/forbruker--og-finanstrender-2020/>

⁹⁵ Se f.eks.: <https://e24.no/boers-og-finans/i/X80ME/sbanken-konkurrent-melder-om-kunderush-det-koker-her-hos-oss>

⁹⁶ Se f.eks.: <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article12911242.ece>

*mot oppmerksomheten rundt Sbanken».*⁹⁷ Uttalelsene i media viser også at det finnes en rekke alternative tilbydere for kunder som ikke ønsker å benytte seg av partene for boliglån.

- (169) Etter partenes vurdering er årsaken til at ikke enda flere bytter bank, at kunden benytter seg av muligheten til å forhandle på boliglånsrenten. Dette reflekteres også i ovenfor nevnte SSB-statistikk som viser reduksjon i gjennomsnittlig pris på løpende boliglån fra 1,97 prosent i juni 2020 til 1,86 prosent i februar 2021, til tross for at det ikke har vært noen sentrale renteendringer fra Norges Bank i denne perioden. Reduksjonen skyldes blant annet at kunder får reforhandlet pris på boliglånene. Prisportaler som Forbrukerportalen inneholder funksjonalitet for å forhandle om lånerenten med eksisterende långiver, der en kan ta utgangspunkt i et tilbud på portalen for å be om bedre tilbud fra egen bank, se skjermdump under. Også forbrukerorganisasjoner som Huseierne oppfordrer kundene til å forhandle på renten - og ellers bytte bank.⁹⁸ Trusselen om bankbytte vil fortsette å insentivere partene til å ha det beste lånetilbudet etter foretakssammenslutningen.

(v) De kollektive avtalene vil fortsette å disiplinere partene

- (170) Også organisasjoner og foreninger som fremforhandler lån på vegne av medlemmene sine vil fortsette å benytte sin kjøpemakt og utfordre partene på pris og andre vilkår etter foretakssammenslutningen. Disse representerer et stort antall lånekunder (LO alene har for eksempel omkring 1 million medlemmer) og vil bytte samarbeidspartner dersom de ikke får det beste/rimeligste tilbudet på boliglån. Trusselen om bytte er bakgrunnen for at administrerende direktør i Akademikernes Pluss, i forbindelse med at Nordea våren 2020 inngikk avtale med Unio som sikret medlemmene markedets beste rente, uttalte at *«[b]ankmarkedet har gått fra en konkurranse om individene til konkurranse om organisasjonene. Det har presset marginene til bankene drastisk.»*⁹⁹. Fem år etter at DNB mistet foreningsavtalen med Akademikerne (bestående av 13 foreninger med totalt over 200 000 medlemmer) til Danske Bank, uttalte Danske Bank i media at *«reisen, på korte fem år, har vært helt formidabel for oss og foreningene, i den forstand at vi har bygget opp en portefølje på 100 milliarder kroner på fem år. Jeg tror det er historisk, jeg har i alle fall ikke sett liknende.»*¹⁰⁰

- (171) Med det store antallet potensielle kunder som er omfattet av de kollektive avtalene vil disse disiplinere hele markedet, da bruk av slike avtaler er basert på medlemmenes individuelle valg. For å konkurrere om individuelle foreningskunder må andre banker være konkurransedyktige sammenliknet med de kollektive avtalene. Konkurransen om de store volumene fra foreningskundene er derfor ikke bare en konkurranse om inngåelse av slike avtaler, men skaper også sterkere konkurranse i hele markedet. Kollektive avtaler vil derfor fortsette å disiplinere partene etter foretakssammenslutningen.

⁹⁷ Se f.eks.: <https://e24.no/boers-og-finans/i/zgKx79/kundeflukt-fra-sbanken-konkurrent-har-gitt-2-milliarder-kroner-i-boliglaanstilbud-paa-fem-dager>

⁹⁸ Se f.eks. artikkel fra Huseierne av 17. februar 2021: <https://www.huseierne.no/nyheter/beste-rente-boliglan-februar-2020/>

⁹⁹ Artikkel på Nettavisen av 22. mars 2020: <https://www.nettavisen.no/okonomi/nordea-med-kjempeavtale-unio-medlemmer-far-superbetingelser/s/12-95-3423957068>

¹⁰⁰ Se artikkel i E24 av 18. august 2020: <https://e24.no/boers-og-finans/i/rAOWAm/har-laant-ut-100-milliarder-kroner-til-akademikerne-kunder>

(vi) Trussel om etablering fra nye aktører skjerper konkurransen

(172) Etter partenes vurdering vil utenlandske aktører som Nordnet enkelt kunne etablere seg i det norske markedet dersom partene etter foretakssammenslutningen skulle øke prisene på boliglån. Den svenske banken/handelsplattformen har tatt markedsandeler i Norge som en utfordrer innen sparing i aksjer og fond. Nordnet har i media også uttalt at banken vurderer å etablere seg innen boliglån til norske kunder. I en artikkel i E24 fra oktober 2020 viser Nordnet til at «[d]ette produktet [boliglån] har vi enn så lenge bare i den svenske butikken vår, der vi også har markeds laveste rente, men vi utforsker hvordan vi i fremtiden også kan lansere boliglån i Norge og Finland som utfordrer til de tradisjonelle aktørene». ¹⁰¹ Trusselen om Nordnets etablering i det norske markedet vil fortsette å disiplinere partene.

(173) Swedbank, Nykredit og SEB er andre eksempler på nordiske aktører som raskt vil kunne etablere seg i Norge. Også livselskap/forsikringsselskap, som kan yte balanse for sikrede lån, vil kunne utvide virksomheten til å omfatte et tilbud innen boliglån.

(174) Også store digitale plattformer som Facebook og Amazon med store kundebaser og digital infrastruktur vil kunne utvide sin virksomhet til å tilby finansiering, herunder boliglån. Amazon tilbyr allerede finansiering for bedrifter i Europa (ikke i Norge enda). Boliglånsdirektivet, jf. også kapittel 6, tilrettelegger for grensekryssende virksomhet for slike aktører. Tilsvarende vil andre (norske eller utenlandske) aktører med store kundebaser, som Norgesgruppen, Klarna og Revolut, jf. avsnitt (132) over, kunne etablere seg og utøver dermed en disiplinerende virkning på partene.

(vii) Konsolidering av Sbankens utlån i DNBs IRB-balanse er konkurransefremmende

(175) Som nærmere redegjort for i kapittel 10 om effektivitetsgevinster har Sbanken en konkurranseulempa i markedet ved at banken, som ikke har tillatelse fra Finanstilsynet for egne IRB-modeller, må holde mer egenkapital bak hvert boliglån enn det mange andre aktører i markedet trenger. De såkalte risikovektene for boliglån i Sbanken ligger på 35 prosent, mens de samme boliglånene i DNB vekter 22 prosent. I

Ved å konsolidere Sbankens utlån i DNBs balanse med lavere risikovekt, vil partene bli i stand til å tilby den porteføljen som i dag ligger hos Sbanken med lavere marginalkostnader. Dette vil styrke konkurransen mot de etablerte bankene og de nye konseptene i markedet, og gjøre den sammenslåtte enheten bedre egnet til å konkurrere både på pris og innovasjon.

(viii) Oppsummering

(176) Den sammenslåtte enheten vil fortsette å møte betydelig konkurranse fra en rekke andre aktører i markedet, og disiplineres av kunder og medlemsorganisasjoner, etter

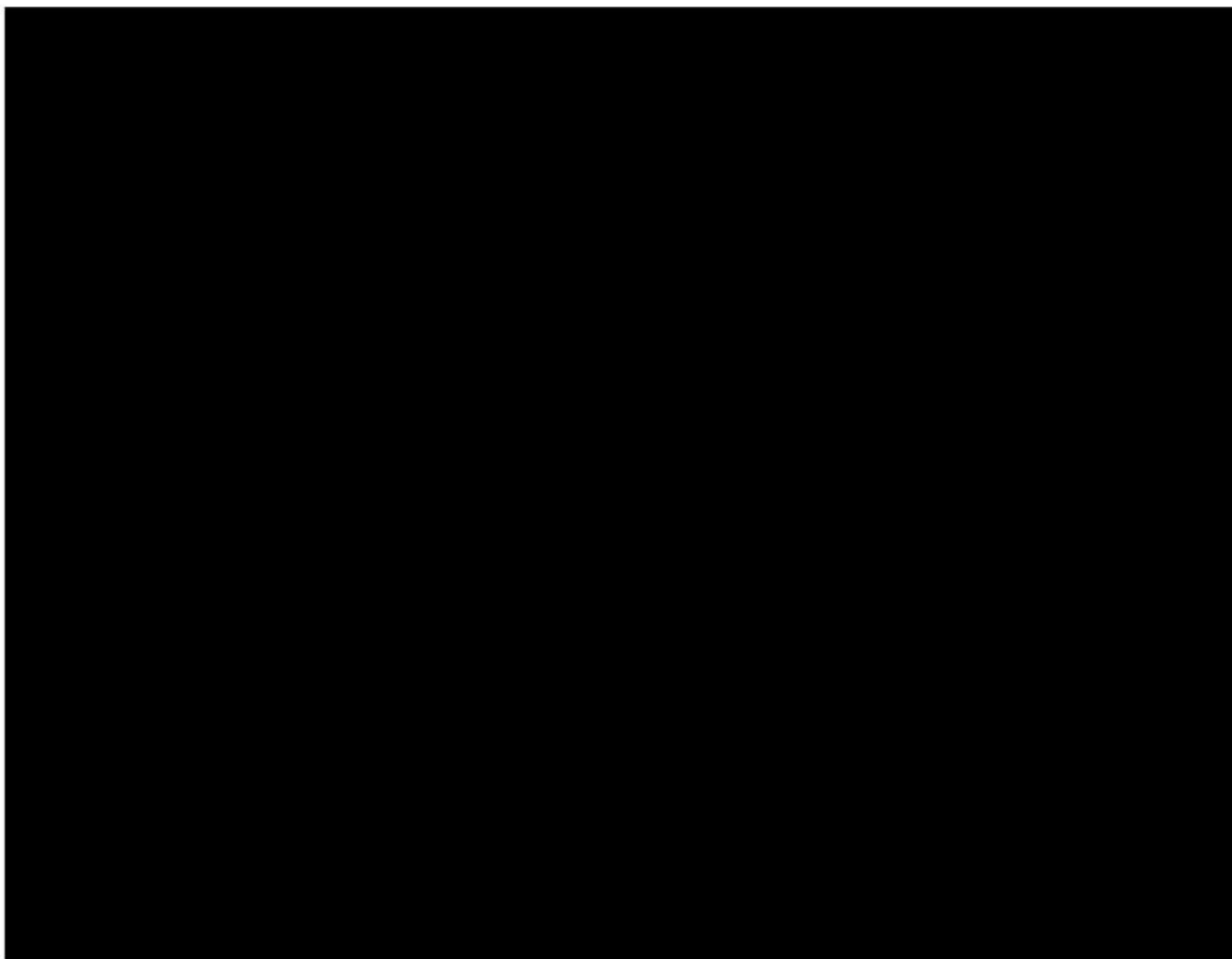
¹⁰¹ Artikkel i E24 datert 23. oktober 2020: <https://e24.no/boers-og-finans/i/0KneWJ/fortsatt-kundevekst-for-nordnet-vurderer-aa-tilby-boliglaan-i-norge>

¹⁰² Strategiseminar september 2020

foretakssammenslutningen. Foretakssammenslutningen vil derfor ikke begrense konkurransen i markedet.

8.1.2.5 Konkurrenter

(177) Oversikter over partenes fem viktigste konkurrenter er inntatt i Tabell 8 og Tabell 9.



8.1.2.6 Viktigste avtaler

(178) En oversikt over DNBs og Sbankens viktigste avtaler i markedet for boliglån er inntatt i Vedlegg 27.

Vedlegg 27 Viktigste avtaler DNB og Sbanken

8.1.3 Utlån til personkunder - andre typer lån

(179) Partenes overlapp innen andre typer lån enn boliglån er marginal, da over 95 prosent av Sbankens utlånsportefølje er knyttet til boliglån.¹⁰³

¹⁰³ Jf. bl.a. Sbankens årsrapport for 2020.

- (180) I et potensielt marked for forbrukslån og -kreditt, vil partene ha en samlet markedsandel på [REDACTED], hvorav Sbankens markedsandel utgjør [REDACTED]. Partene vil i dette markedssegmentet møte konkurranse fra mange aktører. Dette inkluderer alle de tradisjonelle fullsortimentsbankene, i tillegg til en rekke nisjebanker innen forbrukslån- og kreditt.
- (181) Innen andre typer lån til personkunder samlet er Sbankens markedsandel marginal [REDACTED]. Samlet har partene en markedsandel på [REDACTED]. Andre typer lån som Sbanken tilbyr er verdipapirfinansiering (lån for å investere i verdipapirer) og billån. Innen disse markedssegmentene vil partene fortsette å møte konkurranse fra alle de tradisjonelle fullsortimentsbankene og en rekke spesialiserte aktører. Innen verdipapirfinansiering inkluderer dette så å si alle de tradisjonelle banker, i tillegg til en rekke handelsplattformer (som f.eks. Nordnet, Pareto og Norne). Billån tilbys, foruten av de fleste tradisjonelle banker, av en rekke nisjeaktører som blant annet AS Financiering, NAF, Billån.no (Sparebank 1) og Brage. Videre er Santander Consumer Bank en betydelig aktør innen billån.
- (182) Det bemerkes for ordens skyld at DNB i et snevert markedssegment for billån vil kunne ha en markedsandel som overstiger 20 prosent. Partene er imidlertid ikke kjent med praksis knyttet til banktjenester hvor billån er skilt ut som et eget marked. Etter partenes vurdering, og i samsvar med praksis, må billån anses for å inngå i et markedssegment for lån til personkunder. I alle tilfelle vil Sbankens markedsandel innen et segment for billån være [REDACTED]. På bakgrunn av dette, og at det finnes en rekke aktører som utøver sterk konkurranse innen billån, behandles ikke dette videre.
- (183) Foretakssammenslutningen vil med dette heller ikke begrense konkurransen innen segmenter for forbrukslån/forbrukskreditt eller andre typer lån til personkunder.

8.2 Innskudds- og kontotjenester

8.2.1 Innledning

- (184) DNB og Sbanken har overlappende virksomhet innen innskudds- og kontotjenester til personkunder.
- (185) Sbanken tilbyr brukskonto til personkunder med p.t. 0 prosent rente, og sparekonti som gir renter i ulike intervaller (under/over 100 000 kroner, og over 500 000 kroner). Sbanken har ingen gebyrer eller begrensninger på hvor mye kunden kan spare eller ta ut fra konto. Sbankens tjenestetilbud inkluderer også konto for Boligsparing for Ungdom («BSU»).
- (186) DNBs tjenestetilbud til personkunder inkluderer brukskonto med 0 prosent rente, og en rekke ulike typer sparekonti hvor renten gis i ulike intervaller, og hvor det gjelder forskjellige regler for uttak (fra ingen begrensninger på uttak til tak på fire gebyrfrie uttak i året). DNB tilbyr også fastrenteinnskudd, hvor kunden binder pengene på sparekonto for en periode på 3, 6, 12 eller 24 måneder mot en høyere rente, samt ulike kontoer for BSU.

- (187) Både Sbanken og DNB tilbyr enkle, digitale brukerløsninger på nett og mobil, hvor kunden gis oversikt over egne konti og kan legge inn sparemål eller faste trekk (for eksempel månedlig eller hver gang kunden trekker kortet). Sbanken har også etablert seg som fullmektig etter PSD2-regelverket, og tilbyr oversikt over konti også fra andre banker enn Sbanken.

8.2.2 Beskrivelse av markedet

- (188) Innskudds- og kontotjenester i personmarkedet omfatter i hovedsak ulike bruks- og sparekonti. For kunden er brukskontoen den kontoen hvor lønn, pensjon, trygd og andre inntekter kommer inn, og som benyttes av kunden for å dekke daglige og faste utgifter. Det vil også ofte være knyttet betalingstjenester til kontoen. Sparekonti er ment for personkundens kortere eller lengre sparing og har en høyere rente og ofte forskjellige kriterier for uttak fra kontoen.
- (189) Bankkunder etterspør normalt flere forskjellige tjenester for innskudd, og forskjellige konti tilbys av de aller fleste banker i Norge. Foruten DNB og Sbanken inkluderer dette store banker som Nordea, Sparebank 1-alliansen, Eika Gruppen, Danske Bank, Handelsbanken, Storebrand, KLP og Santander, nisjebanker som yA Bank, Instabank og Bank Norwegian, samt en rekke mindre banker. Blant utfordrere innen innskudds- og kontotjenester kan OBOS-Banken trekkes frem, som tilbyr «sparekontorente» (0,40 prosent) på lønnskonto og gratis kort¹⁰⁴, og Sparebanken Øst som har innskuddsrenter på 1,20 prosent på innskudd over én million gjennom topprente.no¹⁰⁵.
- (190) Foruten å konkurrere på rente og betingelser for innskudd og uttak, konkurrerer aktørene, som for banktjenester ellers, om å tilby de mest brukervennlige **digitale løsningene** for kunden. Dette kan inkludere enkle digitale oversikter over beholdning på konti, ulike funksjoner for sparing, eller tips og råd som er tilpasset kunden. Etter innføringen av PSD2 tilbyr også flere banker og tredjepartsleverandører aggregering av kontoinformasjon på tvers av ulike banker.
- (191) Det er lave byttekostnader for kunden for å bytte tilbyder av innskudds- og kontotjenester, eller for å etablere bankforhold hos flere tilbydere. Åpning av en bruks- eller sparekonto forutsetter ingen inngående vurdering av den enkelte kunden, utover identifisering og undersøkelser i henhold til hvitvaskingsreglene. I dag tilbys innskudds- og kontotjenester av de fleste banker som rene internettløsninger med identifikasjon og signering via BankID.
- (192) Partene opplever også at markedet for innskudd er svært prissensitivt, og at det i praksis er høy mobilitet av innskudd. Sammenligningstjenester slik som Finansportalen er populære for å holde seg orientert om pris, og bidrar til at bankene med høyest rente nærmest automatisk får tilført store volumer innskudd. Dersom en konkurrent ønsker å tiltrekke seg flere innskudd etter foretakssammenslutningen kan dette raskt oppnås gjennom å øke rentenivået.

¹⁰⁴ Se <https://bank.obos.no/privat/obos-konto/>

¹⁰⁵ Se <https://www.topprente.no/>

- (193) Den viktigste etableringshindringen i markedet for innskudd og kontotjenester, er konsesjon som bank fra Finanstilsynet. Nyetablering krever også tilgang til kapital¹⁰⁶ og investeringer i digital infrastruktur for å håndtere innskudd og kontotjenester på en effektiv og konkurransedyktig måte. I dag er det imidlertid ikke nødvendig å investere i fysiske filialnett, og dette kan heller ikke lengre anses som en barriere for å kunne etablere seg i markedet. Det er videre enkelt å bytte bank, noe som tilrettelegger for etableringsmuligheter for eksempelvis aktører som allerede har en stor kundemasse.

8.2.3 Markedsavgrensning

- (194) Det er i praksis fra Kommisjonen ikke endelig konkludert med om innskudds- og kontotjenester inngår i et større marked for banktjenester eller utgjør et separat **produktmarked**.¹⁰⁷
- (195) Kommisjonen har vurdert, men ikke konkludert, om et marked for innskudds- og kontotjenester til personkunder må segmenteres ytterligere etter type innskudd/konto (brukskonto/sparekonto).¹⁰⁸ Et slikt skille ble imidlertid ikke vurdert i Konkurransetilsynets vedtak i *DnB/Gjensidige NOR*.¹⁰⁹
- (196) Det er uansett ikke avgjørende hvordan markedet avgrenses, da foretakssammenslutningen uavhengig av markedsavgrensning ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse.
- (197) De **geografiske markedene** for banktjenester til personkunder, og eventuelt snevrere markeder for innskudds- og kontotjenester, har i tidligere praksis blitt vurdert som nasjonale.¹¹⁰ Også i denne meldingen oppgis markedsandeler på nasjonalt nivå.

8.2.4 Totalmarked og markedsandeler

- (198) Statistisk Sentralbyrå (SSB) offentliggjør statistikk over innskudd fra norske husholdninger (personkunder).¹¹¹ Tabellene nedenfor viser markedsandeler basert på rapportering per desember 2020.¹¹²

Tabell 10: Markedsandeler innskudd fra personkunder

	Innskudd fra personkunder, 2020	
	Milliarder kroner	Markedsandel
DNB		
Sbanken		

¹⁰⁶ Konsesjon til å drive bankvirksomhet forutsetter blant annet at banken stiftes med et beløp som i norske kroner svarer til minst 5 millioner euro i samlet startkapital. Se <https://www.finanstilsynet.no/konsesjon/banker/>

¹⁰⁷ Se f.eks. COMP/M.4844 - *Fortis/ABN Amro Assets*, avsnitt 40.

¹⁰⁸ Se f.eks. COMP/M.2567 - *Nordbanken/Postgirot*, avsnitt 9 flg.

¹⁰⁹ Se V2003/61 - *DnB/Gjensidige NOR*

¹¹⁰ Se f.eks. COMP/M.4844 - *Fortis/ABN Amro Assets*, avsnitt 45 flg.

¹¹¹ SSB-tabell 11003: *Banker. Innskudd (mill. kr), etter innskytersektor, statistikkvariabel, måned og innskuddstype*.

¹¹² DNB og Sbankens markedsandeler baserer seg på rapporterte innskudd fra kunder med personnummer. Tall for konkurrentene er estimert av DNB basert på kvartalspresentasjoner for de ulike bankenes virksomhet innen personmarkedet i Norge. Merk at det dels er ulik praksis i hvordan konkurrentene fremstiller sine tall. Tallene er derfor et omtrentlig estimat.

Samlet		%
Andre	237	17 %
Totalt	1 429	100 %

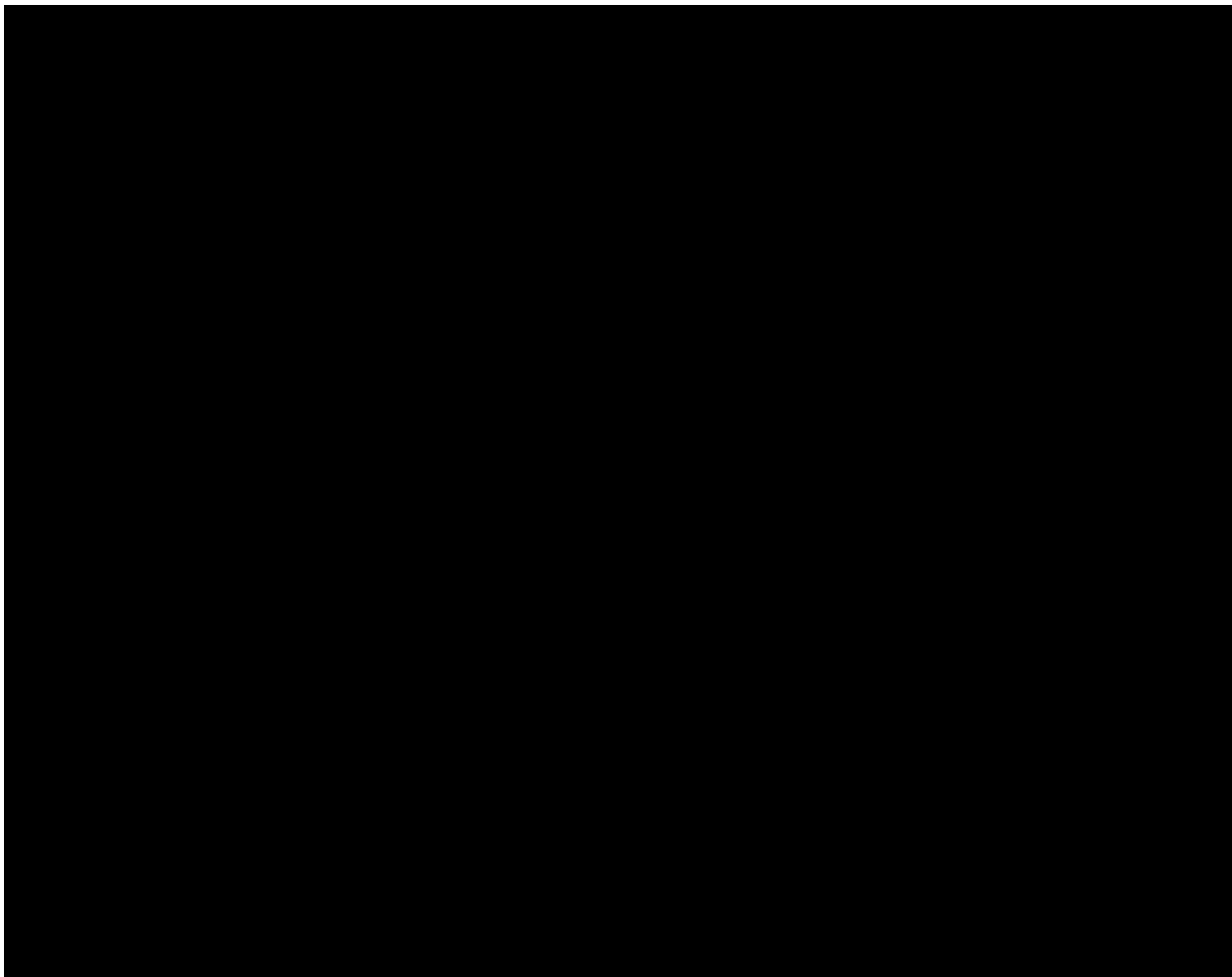
- 8.2.5 Konkurransanalyse - Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i et marked for innskudds- og kontotjenester
- (199) Partene vil få en samlet markedsandel på [redacted] innen innskudds- og kontotjenester, hvoretter Sbankens markedsandel bare utgjør [redacted]. Partenes markedsandel og den begrensede konsentrasjonsøkningen tilsier at det ikke vil være mulig å utøve markedsrett etter foretakssammenslutningen.
- (200) Innskudds- og kontotjenester utgjør en sentral del av kjernevirksomheten i alle banker. Etter foretakssammenslutningen vil det derfor være et betydelig antall aktører som fortsatt vil disiplinere partene. Dette inkluderer både større og mindre fullsortimentsbanker som nevnt i avsnitt (189), som alle har vilje og kapasitet til å ta opp volumer dersom partene skulle øke priser eller redusere kvaliteten på tilbudet innen innskudds- eller kontotjenester. I tillegg vil partene utfordres av en rekke nisjeaktører.
- (201) Det finnes for øvrig en rekke aktører med konsesjon for bankvirksomhet. Som nevnt i kapittel 6 hadde 118 banker konsesjon til å drive virksomhet i Norge ved utgangen av 2020.
- (202) Kundernes kostnader for bytte av bank for innskudds- og kontjenester er lave, og det er enkelt for kunden å holde seg orientert om hvilke banker som tilbyr de rimeligste og beste kontotjenestene, for eksempel gjennom Finansportalens bankinnskuddsbarometer¹¹³. Innskuddsrente.no¹¹⁴ lager også egne sammenstillinger over renten som tilbys for ulike typer konti fra samtlige banker, samt guider for hvordan kundene kan gå frem for å finne det beste kontotilbudet. I henhold til disse oversiktene gis de beste innskuddsrentene hos aktører som Easybank, OBOS-Banken, KLP og yA Bank for brukskonto, og Svea Finans for sparekonto. Trusselen om at kunder enkelt bytter tilbyder av innskudds- og kontotjenester (og da ofte tilbyder av øvrige tjenester for dagligbank) vil fortsette å disiplinere partene etter foretakssammenslutningen.

¹¹³ Tilgjengelig på <https://www.finansportalen.no/bank/bankinnskudd/>

¹¹⁴ www.innskuddsrente.no

8.2.6 Viktigste konkurrenter

(203) Oversikter over partenes fem viktigste konkurrenter er inntatt i Tabell 11 og Tabell 12.



8.2.7 Viktigste avtaler

(204) En oversikt over DNBs og Sbankens viktigste avtaler innen innskudd- og kontotjenester er inntatt i Vedlegg 27.

8.3 Betalingstjenester

8.3.1 Innledning

(205) Både DNB og Sbanken tilbyr betaling ved bruk av konto og betalingskort og gjennom flere alternative betalingsløsninger.

(206) Sbanken tilbyr utelukkende betalingstjenester digitalt (nettbank, mobilbank), mens DNB tilbyr tjenester også via brevgiro, over telefon og gjennom fysiske filialer. Svært få betalinger initieres imidlertid gjennom sistnevnte kundenkanaler. Som beskrevet nærmere ovenfor har både DNB og Sbanken eierandeler i mobilbetalingsløsningen Vipps.

8.3.2 Beskrivelse av markedet

(207) Betalingstjenester omfatter ulike tjenester for personkunder og bedrifter for overføring av penger fra kunden som betaler til betalingsmottaker. Tilnærmet alle personer og bedrifter er kunder i dette markedet. For eksempel vil en personkunde etterspørre betalingstjenester ved kontooverføring av penger fra seg selv til en annen privatperson eller i forbindelse med kjøp av varer eller tjenester.

(208) I Norges Banks årlige statistikk over utviklingen i betalingsmarkedet¹¹⁵ sondres det mellom tre typer betalingstjenester som tilbys av banker: giro, kortbetaling og betaling med sjekk.

- **Girobetalinger** er kontooverføringer som enten initieres av bankkunden som betaler (kredittoverføringer) eller som initieres av betalingsmottakeren i henhold til avtale inngått mellom bankkunden som betaler og betalingsmottakeren (direkte debitering). En vanlig nettbankbetaling er et eksempel på en kredittoverføring, mens avtalegiro er et eksempel på en direkte debitering.

De aller fleste overføringer (99 prosent) skjer i dag elektronisk, for eksempel gjennom nettbank, mobilbank eller gjennom tredjeparters applikasjoner (for mobiltelefoner og andre plattformer) for straksbetaling (f.eks. Vipps).¹¹⁶

- **Kortbetaling** inkluderer betaling med betalingskort (hovedsakelig debet- eller kredittkort) utstedt av banken eller annet kredittforetak. Betalingskortene blir i første rekke brukt til kjøp av varer og tjenester fra ulike brukersteder.
- Betaling med **sjekk** skjer ved at bankkunden gir en skriftlig anvisning til banken om å utbetale et påkrevet beløp til sjekkmottaker. Sjekk er en svært lite brukt betalingstjeneste i dag, og utgjorde ~ 0 prosent av betalingstransaksjonene i Norge i 2019.¹¹⁷ DNB utsteder heller ikke lenger sjekk i personmarkedet.

(209) Betalingstjenester tilbys gjennom mange alternative betalingsløsninger, for eksempel nettbank, telefonbank (kontofon), mobilbank, betalingsapplikasjoner, kontantttjenester i butikk¹¹⁸ eller bankfilialer.

(210) Kundens behov for betalingstjenester kan variere i ulike situasjoner, men generelt vil ulike betalingstjenester være substituerbare. For eksempel vil kunden ved kjøp i nettbutikk kunne benytte seg av, og dermed etterspørre, betaling ved kontooverføring, f.eks. faktura, og kortbetaling. Hvilke betalingsløsninger som kunden benytter kan også avhenge av betalingssituasjon. For betalinger mellom privatpersoner er mobiltelefonløsninger (typisk Vipps) den mest brukte betalingsløsningen, mens personkunder i all hovedsak benytter betalingskort i fysisk butikk.

¹¹⁵ Se Norges Banks memo «Kunderetta betalingsformidling 2019» med tilhørende data, tilgjengelig på: <https://www.norges-bank.no/aktuelt/nyheter-og-hendelser/Publikasjoner/Norges-Bank-Memo-/2020/memo-12020/>

¹¹⁶ Se Norges Banks memo «Kunderetta betalingsformidling 2019», tabellvedlegg, tabell 9

¹¹⁷ Se Norges Banks memo «Kunderetta betalingsformidling 2019», tabellvedlegg, tabell 8

¹¹⁸ Tjenesten «Kontantttjenester i butikk» tilbys av Vipps, og samtlige banker kan koble seg på denne.

- (211) For å kunne benytte seg av de sentrale betalingstjenestene må kunden ha en bankkonto, og ved kortbetalinger et betalingskort. Både kontoen og betalingskortet kan imidlertid knyttes opp mot flere ulike betalingsløsninger. For eksempel kan et betalingskort være knyttet opp mot Vipps og ligge inne som løsning hos Klarna.. Konkurransesituasjonen for betalingstjenester er derfor tett knyttet opp mot konkurransen i markedet for innskudds- og kontotjenester, jf. punkt 8.2 ovenfor, og markedet for utstedelse av betalingskort, jf. punkt 8.4 nedenfor. Slik partene ser det vil tilbudet innen betalingstjenester, herunder pris og hvor brukervennlig betalingstjenesten er, være ett av flere forhold som kundene vurderer ved valg av dagligbank/bank mer generelt.
- (212) Betalingstjenester som tilbys personkunder og bedriftskunder er i all hovedsak de samme. Generelt benytter imidlertid bedriftskundene betalingstjenestene for større volumer (flere/større pengeoverføringer). I tillegg kan prisene på konto- eller kortjenester for bedriftskunder, og dermed indirekte på betalingstjenestene, være noe høyere.
- (213) Markedet for betalingstjenester er i betydelig utvikling. Konkurransen mellom bankene og nye aktører er ventet å øke i tiden fremover. En av hovedårsakene til dette er PSD2¹¹⁹, jf. også kapittel 6 ovenfor om de sentrale utviklingstrekkene i markedet.
- (214) PSD2 innebærer at to nye typer aktører¹²⁰ kommer inn og konkurrerer med bankene i ulike deler av verdikjeden for betalingstjenestene: betalingsfullmektiger og opplysningsfullmektiger.
- **Betalingsfullmektigene** er betalingstjenesteleverandører som gjennom direktivet gis adgang til å *initiere* betalinger på vegne av kunden. Dette tilrettelegger for konkurranse om å utvikle de beste produktene, ettersom kundene nå kan velge hvilken plattform de ønsker å benytte for betaling basert på hvor god løsningen er, fremfor hvor de er kunder. De fleste banker har også etablert seg som betalingsfullmektiger. Det innebærer at en betaling fra én bank i dag kan initieres fra en annen banks mobilbank og motsatt, og dette skjerper konkurransen mellom bankene.
 - **Opplysningsfullmektigene** er leverandører av kontoinformasjons tjenester som tilbyr kunden samlet oversikt over *kontoinformasjon på tvers av banker*. Gjennom opplysningsfullmektigene mister banken direktekontakten med kunden, i tillegg til at graden av gjennomsiktighet når det kommer til prising og kvalitet på produkter og tjenester øker. Dette vil disiplinere konkurransen både om pris og kvalitet fremover. Opplysnings tjenester kan i tillegg tilbys av bankene, hvilket kan bidra til skjerpet konkurranse.
- (215) Aktører som etablerer seg som betalings- og opplysningsfullmektiger utfordrer i stadig større grad bankene til å fornye sine forretningsmodeller, og fokusere mer på innovasjon og

¹¹⁹ PSD2 ble delvis innført i 2019. De resterende delene av direktivet blir innført i Norsk rett når den nye finansavtaleloven (LOV-2020-12-18-146) trer i kraft.

¹²⁰ PSD2 tilrettelegger også for Card Issuer Service Providers (CISP). CISP-ene kan sjekke dekning på betalingskonti i kontobank for å utstede kort som kan benyttes til betaling. CISP er imidlertid, i til de andre fullmektigene, ikke en egen type tillatelse.

kundeopplevelsen. Dette er særlig viktig for å ikke miste nærheten til kundene eller tape på pris eller kvalitet på betalingstjenestene. Klarna og Trustly er eksempler på slike aktører.

- (216) For en beskrivelse etableringshindringer/-muligheter for potensielle tilbydere av betalingstjenester til å etablere seg i markedet, vises det til beskrivelsen for innskudds- og kontotjenester i punkt 8.2.2. Terskelen for å etablere seg som tilbyder av betalingsløsninger (hvor tilbyderen ikke selv initiere betalingene) eller fullmektig etter PSD2, er betraktelig lavere.

8.3.3 Markedsavgrensning

- (217) Kommisjonen har i tidligere praksis lagt til grunn at et mulig separat **produktmarked** for betalingstjenester inkluderer følgende type tjenester: kredittoverføringer (initieres av betaleren), direkte debiteringer (initieres av betalingsmottakeren etter betalerens samtykke), kortbetalinger, betaling med sjekk og andre betalingstjenester (for eksempel bankremisser).¹²¹
- (218) I enkelte saker har Kommisjonen også avgrenset egne markeder for henholdsvis innenlandske og utenlandske betalinger.¹²² Kommisjonen har også holdt det åpent hvorvidt det må avgrenses egne markeder for tjenester til henholdsvis personkunder og bedriftskunder.
- (219) Etter partenes vurdering er det for denne meldingen ikke nødvendig å sondre mellom verken innenlandske eller utenlandske betalinger, eller mellom personkunder og bedriftskunder hva gjelder betalingstjenester. Partene har heller ikke lett tilgjengelig data for snevre mulige markedssegmenter, og slike tall vil antakeligvis måtte basere seg på estimer som gir et dårligere bilde av partenes konkurransekraft enn tall basert på et totalmarked fra Norges Bank, jf. under. På bakgrunn av dette oppgis i denne meldingen markedsandeler i et overordnet marked for betalingstjenester.
- (220) De **geografiske markedene** for banktjenester til henholdsvis personkunder og bedriftskunder, og eventuelt snevrere markeder for betalingstjenester, har i tidligere praksis blitt vurdert som i det minste nasjonale.¹²³ Også i denne meldingen oppgis markedsandeler på nasjonalt nivå.

8.3.4 Totalmarkedet og markedsandeler

- (221) Totalmarkedet for betalingstjenester oppgis på bakgrunn av antall betalingstransaksjoner for giro, betalingskort og sjekk samlet.¹²⁴

¹²¹ Se COMP/M.8414 - DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 104.

¹²² Ibid, avsnitt 106, med videre henvisninger

¹²³ Ibid, avsnitt 111 flg.

¹²⁴ For ordens skyld nevnes det at andelen sjekkbetalinger i 2019 var omkring 0, slik at totalmarkedet i realiteten omfatter antall girobetalinger og betalinger med betalingskort.

- (222) For beregningen av totalmarkedet og partenes markedsandeler er det tatt utgangspunkt i Norges Banks statistikk for 2019.¹²⁵ Årlig statistikk for 2020 er ennå ikke offentlig tilgjengelig. På bakgrunn av statistikken har partene markedsandeler som angitt i Tabell 13 nedenfor.

Tabell 13: Totalmarked og markedsandeler betalingstjenester - antall

Bruk av betalingstjenester - 2019		
	Millioner transaksjoner	Markedsandel
DNB	[REDACTED]	
Sbanken		
Samlet		
Andre		
Totalt	3 437	100 %

- (223) Som det fremgår av tabellen har DNB og Sbanken en samlet markedsandel på [REDACTED] basert på totalt antall betalingstransaksjoner. Partene antar at en beregning av markedsandeler basert på volum (verdi av transaksjoner i kroner), eller basert på markedsdata for 2020, ikke vil gi et annet bilde.
- 8.3.5 Konkurransanalyse - Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse innen betalingstjenester
- (224) Partene vil få en samlet markedsandel på [REDACTED], men konsentrasjonsøkningen er begrenset gitt Sbankens markedsandel på [REDACTED]. Dette tilsier i seg selv at den sammenslåtte enheten ikke vil ha mulighet til å utøve markedsrett etter foretakssammenslutningen.
- (225) Partene vil uansett møte konkurranse fra alle de tradisjonelle bankene etter foretakssammenslutningen.
- (226) Også konkurransepresset fra de nye betalings- og opplysningsfullmektigene (banker eller andre aktører etter PSD2) vil fortsette, og i økende grad disiplinere partene på pris og kvalitet fremover. Et eksempel er Klarna, som har blitt en betydelig aktør innen betalingsløsninger for netthandel (inkludert for utsettelse av betaling). Andre eksempler er Vipps, Neonomics, Trustly, Horde og ZTL Payment Solutions. Dette er aktører som allerede i dag utøver et konkurransepress på partene gjennom betalingsløsninger som konkurrerer med bankenes løsninger, og som er forventet å disiplinere på innovasjon og brukeropplevelse også fremover.

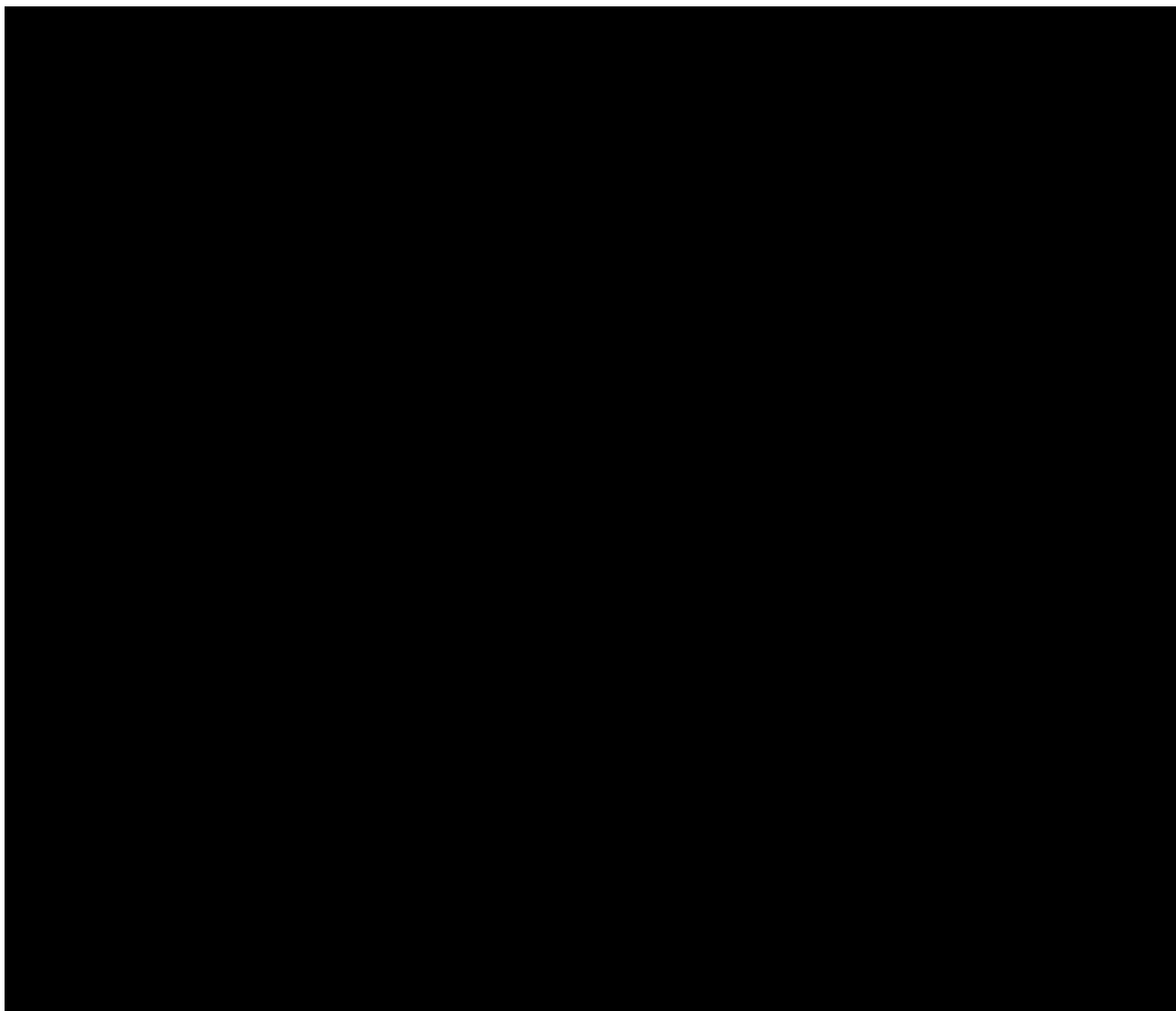
¹²⁵ Se Norges Banks memo «Kunderetta betalingsformidling 2019», tabellvedlegg, Tabell 8: Bruk av betalingstjenester. Det er ikke grunn til å anta at tall for 2020 vil gi et vesentlig annet bilde.

(227) PSD2 har også gitt fremvekst av en rekke fintech-baserte nettbanker (såkalte «neobanker») som også vil utfordre partene fremover. I Norge inkluderer dette aktører som Lunar (bank-app) og Bunq.

(228) På bakgrunn av dette vil det være et sterkt konkurransepress i markedet etter foretakssammenslutningen. Foretakssammenslutningen vil derfor ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse.

8.3.6 Viktigste konkurrenter

(229) Oversikt over partenes fem viktigste konkurrenter er inntatt i Tabell 14 og Tabell 15.



8.3.7 Viktigste avtaler

(230) En oversikt over DNBs og Sbankens viktigste avtaler i markedet for betalingstjenester er inntatt i Vedlegg 27.

8.4 Utstedelse av betalingskort

8.4.1 Innledning

- (231) DNB og Sbanken har overlappende virksomhet innen utstedelse av betalingskort.
- (232) DNB tilbyr personkunder kombinerte kort utstedt med BankAxept og/eller debet Visa-funksjonalitet, samt kredittkort med MasterCard-funksjonalitet. Til bedriftskunder utsteder DNB debetkort med BankAxept eller kombinerte kort med BankAxept og debet Visa-funksjonalitet. DNB utsteder ikke selv kredittkort til bedriftskunder, men opptrer som agent for SEB som er kortutsteder og yter kreditt.
- (233) Tjenestetilbudet til Sbanken består av kort utstedt med BankAxept og/eller debet Visa-funksjonalitet. Kortene tilbys både personkunder og bedrifter, men utstedelse til sistnevnte kundegruppe utgjør et svært lite volum. I tillegg tilbyr Sbanken kredittkort fra Visa til personkunder.

8.4.2 Beskrivelse av markedet

- (234) Betalingskort (til daglig kalt bankkort) er et betalingsmiddel som er knyttet opp mot et betalingssystem (f.eks. BankAxept, Visa eller Mastercard) og som kan benyttes for kontantuttak og betaling for varer og tjenester på ulike brukersteder som har avtale med betalingssystemet. Kortene kan brukes til betaling i fysiske brukersteder som butikker og restauranter, og på digitale brukersteder som nettbutikker. Kortene kan også legges inn som betalingskilde i mobilbetalingsløsninger som ApplePay, GooglePay og Vipps.
- (235) Det finnes to hovedtyper av betalingskort i Norge, debetkort og kredittkort, i tillegg til internasjonale faktureringskort og e-pengekort:
- **Debetkort** er betalingskort som gjør det mulig for kortbrukeren å disponere innskudd på en bankkonto som kortet er knyttet opp mot. Eierens konto blir belastet hver gang kortet benyttes. BankAxept er det mest utbredte debetkortet i Norge.
 - **Kredittkort** er betalingskort der kortutsteder låner ut penger (gir kreditt) til kortbrukeren. Tilbakebetalingen av benyttet kreditt skjer enten ved betaling av hele det skyldige beløpet ved forfall eller ved betaling av fastsatte avdrag over tid. Dersom kortholder tilbakebetaler ved å delbetale over tid, vil det påløpe renter på det skyldige beløpet. De mest vanlige kredittkortene i Norge er brandet med en internasjonal bærer som Visa eller MasterCard.
 - **Internasjonale faktureringskort** er ikke knyttet til en bankkonto. Istedenfor får kortbruker av et faktureringskort med visse tidsintervall (vanligvis for hver måned) en samlefaktura fra kortutsteder, og denne skal betales i sin helhet. Kortbruker gis en kreditt gjennom betalingsutsettelsen, og faktureringskortene er dermed nært beslektet med de tradisjonelle kredittkortene. **E-pengekort** er betalingskort som er kjøpt og ladet med kontanter på forhånd. Internasjonale faktureringskort og e-pengekort utgjorde en relativt liten andel av betalingskortene som ble utstedt i 2019.

- (236) De fleste kortene som utstedes i Norge er såkalte **kombinerte kort**.¹²⁶ Dette betyr at de er utstedt med både BankAxept (debetkortsystem) og en internasjonal bærer (som regel Visa eller MasterCard) i ett og samme kort. BankAxept er det nasjonale betalingssystemet i Norge, og alle banker og de aller fleste brukersteder er tilknyttet dette betalingssystemet.
- (237) Den nest vanligste korttypen er de internasjonale kredittkortene (Visa, MasterCard, Eurocard, American Express mv.).¹²⁷ Utstedere av betalingskort er banker og andre kredittforetak, og de fleste utstedere tilbyr kombinerte kort og/eller kredittkort knyttet opp mot Visa eller MasterCard.
- (238) Et utviklingstrekk de siste årene har vært at også andre enn de tradisjonelle fullsortimentsbankene utsteder betalingskort. For eksempel tilbyr en rekke nisjebanker innen forbrukslån/-kreditt betalingskort (hovedsakelig kredittkort) i konkurranse med DNB, Sbanken og de andre tradisjonelle fullsortimentsbankene. Dette inkluderer aktører som Bank Norwegian, IKANO Bank, yA Bank, BB Bank, Instabank og Brabank.
- (239) Som ved valg av tilbyder av banktjenester generelt er kundene også ved betalingskort opptatte av gebyrer. Gebyrene for ulike betalingskort er offentlig tilgjengelig på de forskjellige utstedernes hjemmesider. Det finnes også en rekke sammenlikningssider hvor kunder kan undersøke og sammenlikne priser fra forskjellige tilbydere, herunder Finansportalen, Kredittesten.no og Kredittkortlisten.no, samt ulike økonomisider som gir råd om pris og vilkår hos ulike tilbydere. Det er ingenting i veien for at kunden får utstedt betalingskort fra flere forskjellige tilbydere, og dette er ofte tilfellet. Kunden kan for eksempel ha debetkort hos DNB og Sbanken, og kredittkort hos Bank Norwegian.
- (240) Utstedere av betalingskort må ha konsesjon fra Finanstilsynet eller tilsvarende finansmyndighet i annet EØS-land. Foretak med bankkonsesjon kan utstede både debetkort og kredittkort, mens andre foretak med konsesjon som finansieringsforetak¹²⁸ og kredittforetak¹²⁹ kun kan utstede kredittkort. Regler som gjelder for forholdet mellom kunde og bank gjelder også for slike finansieringsforetak. De fleste kredittkort vil videre være omfattet av de samme regler som gjelder andre typer lån med hensyn til opplysningsplikt, kredittvurdering og frarådningsplikt.
- (241) En rekke aktører har etablert seg som utstedere av betalingskort siden 2000-tallet. Dette inkluderer tilbydere som Easybank, IKANO Bank, BB Bank, Instabank og Brabank, som alle tilbyr kredittkort som kan benyttes ved kortbetaling.

8.4.3 Markedsavgrensning

- (242) Kommisjonen har i tidligere praksis sondret mellom to kortrelaterte aktiviteter: utstedelse av betalingskort og innløsning av korttransaksjoner.¹³⁰ DNB og Sbankens virksomheter overlapper bare innen utstedelse av kort. Kommisjonen har videre holdt det åpent hvorvidt

¹²⁶ Ifølge Norges Banks memo «Kunderetta betalingsformidling 2019» var over 50 prosent av kortene som ble utstedt i 2019 kombinerte kort, jf. memoet side 10.

¹²⁷ Disse utgjorde ifølge Norges Bank 39 prosent av kortene som ble utstedt i 2019, jf. memoet side 10.

¹²⁸ <https://www.finanstilsynet.no/konsesjon/finansieringsforetak/>

¹²⁹ <https://www.finanstilsynet.no/konsesjon/kredittforetak/>

¹³⁰ Se f.eks. COMP/M.8414 - DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 97, med videre henvisninger

et marked for utstedelse av betalingskort må segmenteres ytterligere etter følgende kriterier: type betalingskortsystem (internasjonalt/nasjonalt), type kort (debet/kreditt), kortmerke (f.eks. BankAxept, Visa, MasterCard) og type kunder (personkunder/bedriftskunder).

- (243) Alle betalingskort, uavhengig av type kort, betalingssystem eller merke, har samme hovedfunksjon (betaling av varer og tjenester) og er derfor substituerbare for de aller fleste kunder - både person- og bedriftskunder. Etter partenes vurdering er det derfor ikke nødvendig å segmentere markedet ytterligere etter de ovenfor angitte kriterier.
- (244) Alle banker i Norge har tilgang til og kan utstede betalingskort med BankAxept, og de fleste tilbydere utsteder også Visa eller MasterCard, enten som eget kort, eller i kombinasjon med BankAxept. Tilsvarende har de aller fleste brukersteder i Norge avtaler med BankAxept, Visa og MasterCard. Som nasjonalt betalingssystem er det BankAxept-funksjonen som er mest brukt ved betaling med kombinerte kort i Norge. På bakgrunn av dette er det etter partenes vurdering ikke grunnlag for å sondre mellom merker eller betalingssystem i et marked for utstedelse av betalingskort i Norge.
- (245) Fra et tilbudsperspektiv er korttjenestene som tilbys i det vesentlige det samme for ulike typer kort og kundegrupper. De fleste banker tilbyr betalingskort både til person- og bedriftskunder, og vil enkelt kunne bytte mellom å tilby ulike betalingskort til de ulike kundegruppene.
- (246) Fra et tilbudsperspektiv tilbyr også de fleste banker og andre utstedere både debet- og kredittkort. Noen tilbydere har imidlertid utelukkende eller i hovedsak fokus på utstedelse av kredittkort. Dette inkluderer flere av nisjebankene som har etablert seg i markedet de siste årene, herunder Bank Norwegian, Instabank, BB Bank, IKANO Bank og yA Bank. På bakgrunn av dette kan det tenkes å foreligge egne markeder for henholdsvis debet- og kredittkort.
- (247) Det er for denne saken uansett ikke nødvendig å ta endelig stilling til avgrensningen av det relevante produktmarkedet, da foretakssammenslutningen uavhengig av markedsavgrensning ikke vil hindre effektiv konkurranse. I denne meldingen oppgis partenes markedsandeler både i et overordnet marked for utstedelse av betalingskort og separat for henholdsvis debetkort og kredittkort.
- (248) Den **geografiske utstrekningen** av et marked for utstedelse av betalingskort har i tidligere praksis fra Kommisjonen vært ansett som nasjonal eller videre.¹³¹ I denne meldingen oppgis markedsandeler i et nasjonalt marked.

8.4.4 Totalmarkedet og markedsandeler

- (249) Norges Banks årlige statistikk inkluderer data for et totalmarked for utstedelse av betalingskort.¹³² Statistikk for 2020 er ennå ikke offentlig tilgjengelig, og partene har derfor basert seg på markedsdata for 2019. I henhold til statistikken ble det utstedt totalt 13,7

¹³¹ Se f.eks. COMP/M.8414 - DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 101, med videre henvisninger

¹³² Se Norges Banks memo «Kunderetta betalingsformidling 2019», tabellvedlegg, Tabell 7.

millioner betalingskort til norske kunder i 2019, hvorav 6,9 millioner var debetkort og 6,3 millioner kredittkort.¹³³ Dette gir partene markedsandeler som angitt i Tabell 16 nedenfor.

Tabell 16: Totalmarked og markedsandeler utstedelse av betalingskort - antall

Utstedelse av betalingskort - 2019						
	Alle typer kort		Kredittkort		Debetkort	
	Antall kort utstedt	Markedsandel	Antall kort utstedt	Markedsandel	Antall kort utstedt	Markedsandel
DNB						
Sbanken						
Samlet						
Andre						
Totalt	13 677 000	100 %	6 344 000	100 %	6 920 000	100 %

- (250) Samlet har partene markedsandeler på henholdsvis [REDACTED] innen utstedelse av betalingskort totalt, [REDACTED] innen utstedelse av kredittkort og [REDACTED] innen utstedelse av debetkort.
- (251) DNBs markedsandel antas å være lavere i 2020 enn i 2019. I 2019 var en betydelig andel av DNBs kort utstedt i eksterntmarkedet, som er markedet for kort som markedsføres under andre merkevarer (Trumf Visa o.l.). DNB har imidlertid utviklet satsningen i dette markedet, noe som har resultert i en nedgang i antall utstedte kredittkort med tilhørende omsetning.
- 8.4.5 Konkurransanalyse - Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i marked for utstedelse av betalingskort
- (252) Partenes samlede markedsandel, og den begrensede konsentrasjonsøkningen som følge av Sbankens lave markedsandel, tilsier at det ikke vil være mulig å utøve markedsrett etter foretakssammenslutningen.
- (253) Den sammenslåtte enheten vil fortsette å møte konkurranse fra mange sterke aktører etter foretakssammenslutningen. Dette inkluderer så å si alle banker i Norge, herunder aktører som Nordea, Danske Bank, Sparebank 1-alliansen, Eika Gruppen, Storebrand, Skandiabanken, Handelsbanken og KLP, i tillegg til mange små banker. Partene vil også møte konkurranse fra nisjebanker, jf. punkt 8.4.2 over, som partene opplever tar stadig flere kunder fra DNB og Sbanken innen utstedelse av kredittkort.
- (254) I tillegg kommer konkurransepress som utstedere av betalingskort møter fra tilbydere av mobile betalingsløsninger. Mobile betalingsløsninger som for eksempel Vipps støtter konto-til-konto overføringer, og reduserer kundens behov for betalingskort som

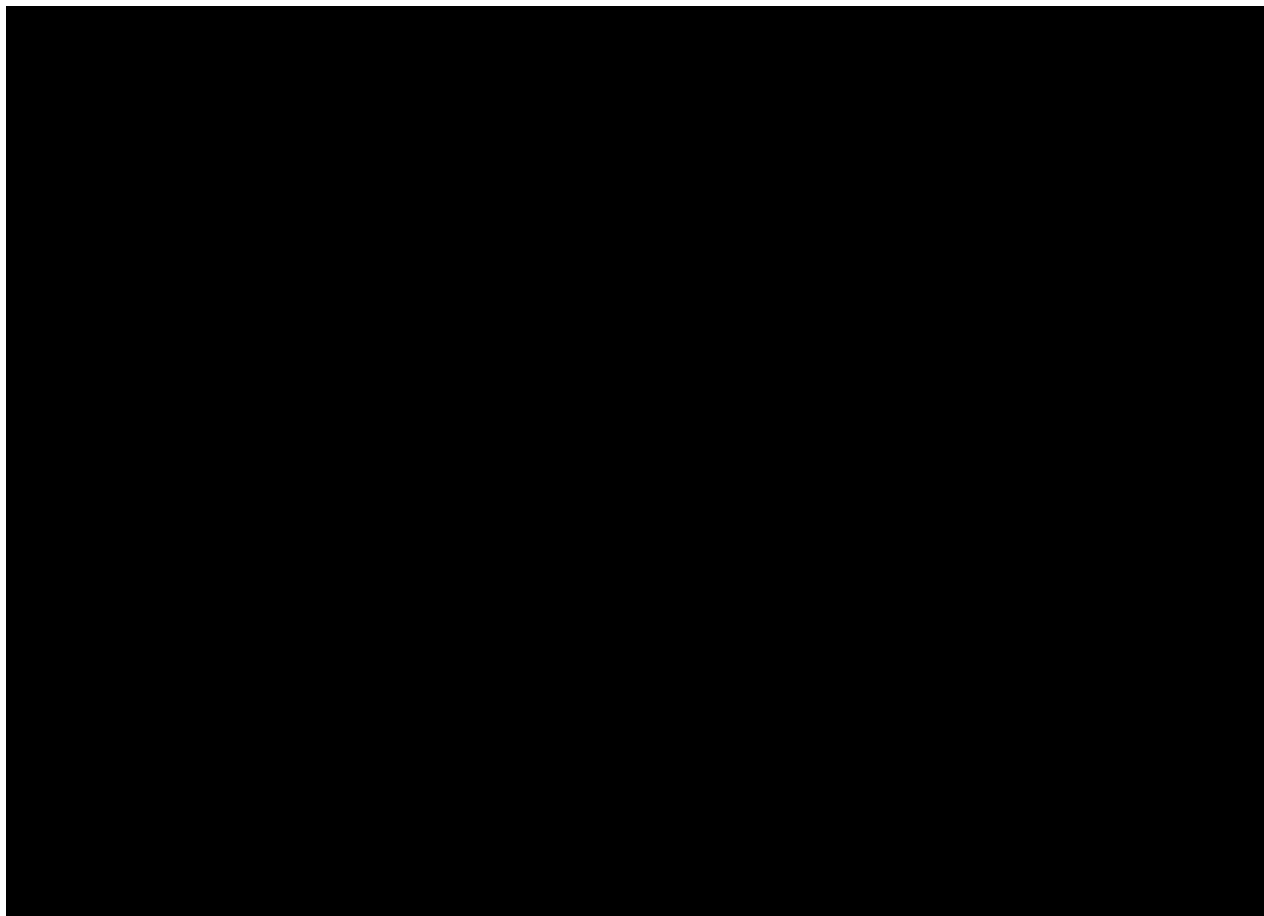
¹³³ Resterende kort (differansen mellom totalt antall utstedte kort og debet- og kredittkort samlet) er internasjonale faktureringskort og e-pengekort.

betalingsinstrument. En utvikling med stadig flere slike løsninger, blant annet som følge av PSD2, utgjør den største konkurranseutfordringen mot kortjenestene til aktører som DNB og Sbanken. For å konkurrere i dette markedet må de tradisjonelle bankene ikke bare konkurrere innen betalingskort, men også fornye seg innen betalingstjenester generelt.

- (255) For kunden er det enkelt å holde seg orientert om pris og øvrige vilkår fra ulike tilbydere av betalingskort, både gjennom de ulike bankenes hjemmesider og gjennom sammenlikningsportaler som Finansportalen. Det er også lave kostnader i forbindelse med bytte. Etter det partene kjenner til er det ingen tilbydere som krever gebyrer ved oppsigelse av betalingskort, og de færreste tilbyderne krever etableringsavgift for utstedelse av kort til nye kunder (eller avgifter knyttet til åpning av ny konto dersom dette er nødvendig for å kunne utstede kort). Trusselen om at kunder enkelt kan bytte tilbyder av betalingskort, og da også ofte tilbyder av øvrige tjenester for dagligbank, vil fortsette å disiplinere partene etter foretakssammenslutningen.
- (256) På bakgrunn av dette er det et betydelig konkurransepress mot partene også etter foretakssammenslutningen, og dette vil motvirke eventuell utøvelse av markedsrett. Foretakssammenslutningen vil derfor ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse.

8.4.6 Viktigste konkurrenter

- (257) Oversikter over partenes fem viktigste konkurrenter er inntatt i Tabell 17 og Tabell 18.



8.4.7 Viktigste avtaler

- (258) En oversikt over DNBs og Sbankens viktigste avtaler i markedet for utstedelse av betalingskort er inntatt i Vedlegg 27.

8.5 Sparemarkedet - overordnet

- (259) DNB og Sbanken har overlappende produkter og tjenester innen sparing for personkunder.
- (260) Sbanken tilbyr sparing gjennom bankinnskudd, verdipapirfond og andre noterte finansielle instrumenter.¹³⁴ Spareløsningen er tilgjengelig i nettbanken både på PC og mobil.
- (261) DNBs tjenestetilbud innen sparing omfatter de samme spareproduktene. DNB tilbyr i tillegg ulike spareforsikringer med investeringselement (investering i fond eller aksjer). Sparing tilbys blant annet gjennom nettbanken og appen «Spare», hvor kunden gis oversikt over egen sparing i fond, aksjer, pensjon og bankkonti på ett og samme sted. [REDACTED]
- (262) Personkundenes sparing har de siste årene vært, og er fortsatt, i sterk vekst. Ifølge statistikk fra SSB har norske husholdninger aldri spart mer. I 2020 stod sparing for omkring 15 prosent av husholdningenes disponible inntekt.¹³⁵ Dette er en økning i spareraten fra 7,8 prosent i 2019. Tradisjonelt har norske husstander spart ved å eie fast eiendom. De siste årene har det imidlertid vært en økning i sparing gjennom plassering i finansielle instrumenter.
- (263) Også Verdipapirfondenes Forening («VFF») rapporterer om markant vekst innen sparing. Ifølge foreningen har andelen nordmenn som sparer i verdipapirfond (et av mange sparealternativer) aldri vært høyere, og i juni 2020 utgjorde den 40 prosent.¹³⁶ AksjeNorge rapporterer om rekordhøy aksjehandelsaktivitet for norske personkunder.¹³⁷ Også for bankinnskudd har veksten vært økende de siste årene, og ifølge SSB rekordhøy i 2020.¹³⁸
- (264) Veksten innen sparing skyldes at sparing og plassering har blitt stadig viktigere for personkundene. Lave renter har bidratt til å øke likviditeten hos norske husholdninger og

¹³⁴ Både Sbanken og DNB tilbyr i tillegg sparing gjennom investering i primær- og sekundærbolig. Som det fremgår nedenfor er investering i eiendom en betydelig sparekilde for norske husholdninger. Partenes aktiviteter innen utlån til boligformål er nærmere beskrevet i kapittel 8.1.

¹³⁵ Se <https://www.ssb.no/nasjonalregnskap-og-konjunkturer/artikler-og-publikasjoner/sparingen-i-husholdningene-okte-markant-korrigert-for-husholdningenes-sparing-i-pensjonsfond>

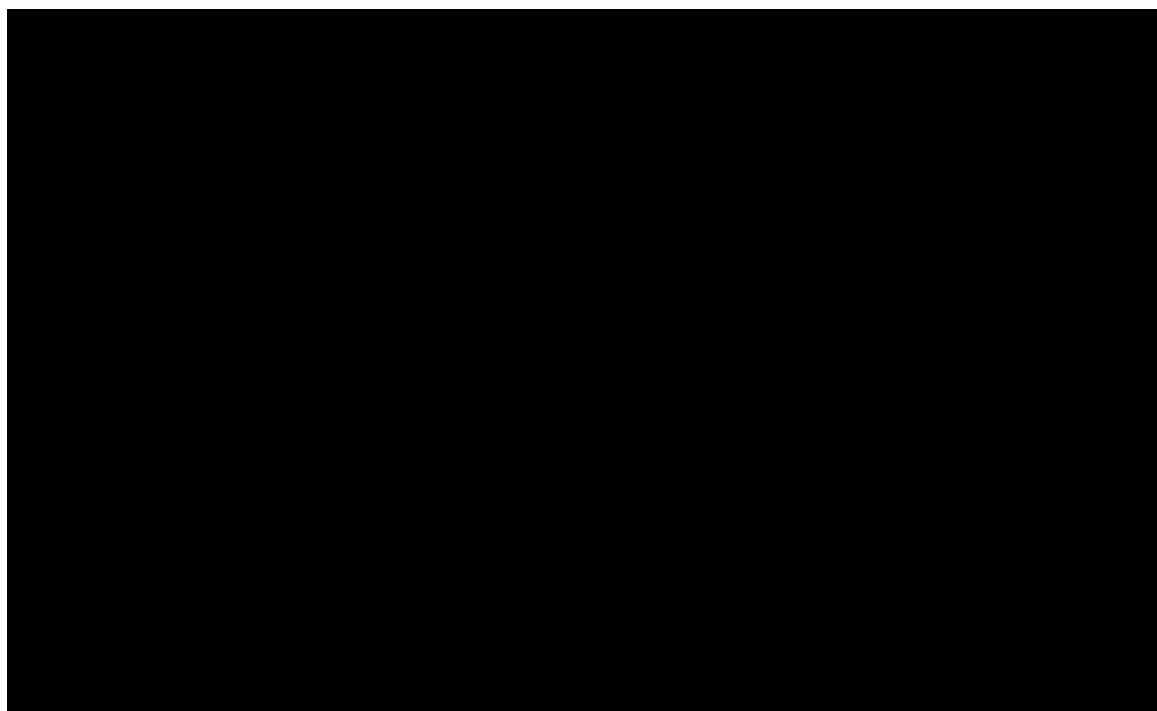
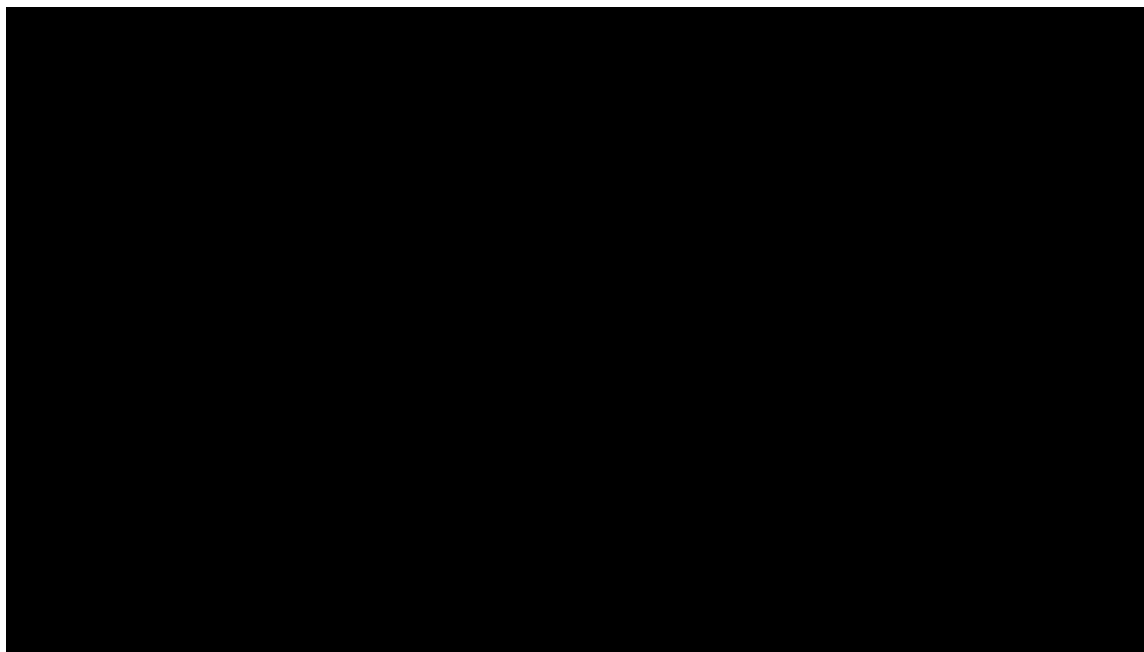
¹³⁶ Se <https://www.vff.no/news/2020/ny-undersokelse-rekordmange-sparer-i-fond-i-2020>

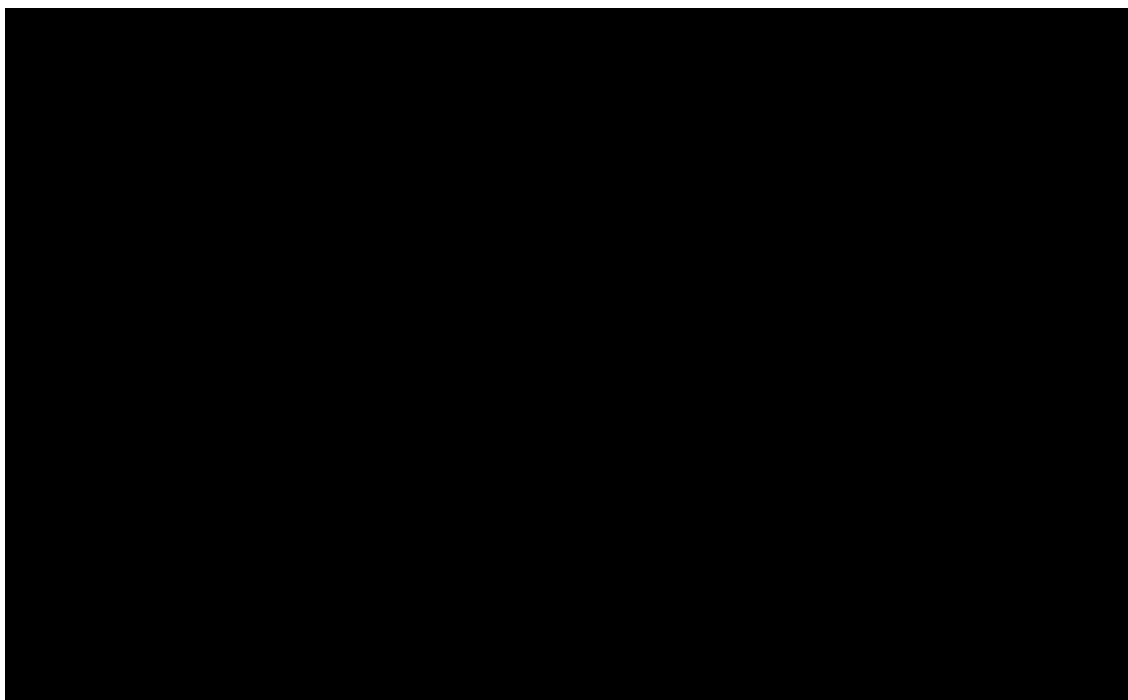
¹³⁷ Se <https://prostock.no/rekordmange-kjoper-aksjer/>

¹³⁸ Se <https://www.ssb.no/nasjonalregnskap-og-konjunkturer/artikler-og-publikasjoner/bankinnskuddene-fortsetter-a-oke>

norsk økonomi er i ferd med å hente seg inn igjen. Det er også et økt sparebehov som følge av at man lever lenger.

- (265) For personkundene er alternativene for sparing mange, og det samlede tilbudet av spareprodukter er stort og fragmentert, både når det gjelder antall tilbydere og antall produkter. Dette reflekteres også i interne dokumenter fra DNB og Sbanken som adresserer etterspørselen innen sparing. Noen eksempler er inntatt under:





- (266) Som det fremgår av utklippene anser partene at personkundernes etterspørsel retter seg mot flere ulike sparealternativer. Hovedformen for sparing for personkunder er innskudd på bankkonto. Innskudd stod ifølge SSB for omtrent halvparten av de norske husholdningenes sparing i 2020.¹³⁹ Personkundene kan imidlertid også velge å plassere sparepengene sine blant annet i bolig, sekundærbolig eller hytte, betale avdrag på boliglån, investere i fond - både frie fondsinvesteringer og sparing i pensjon eller spareforsikring eller investere i aksjer, obligasjoner eller andre noterte verdipapirer. Selv om de ulike hovedformene for sparing dels tilbys av ulike aktører, fremstår de som alternativer for kunden, tilpasset dennes økonomiske situasjon, risikovilje og tidshorisont.
- (267) Ulike innskuddsbaserte pensjonsordninger kan også anses som et sparealternativ. De innskuddsbaserte pensjonsordningene skiller seg imidlertid fra de ovenfor nevnte hovedformene for sparing ved at det er arbeidsgiver som sparer på vegne av sine ansatte, og som er den direkte kunden for sparingen. Sparingen, som utgjør en prosentandel av den ansattes lønn, kommer imidlertid personkundene til gode. Basert på tall fra Finans Norge utgjør norske personkunders midler gjennom innskuddsbaserte pensjonsordninger 354 milliarder per utgangen av 2020.
- (268) Med innføringen av Egen Pensjonskonto («EPK») (2021) samles all innskuddspensjon fra nåværende og tidligere arbeidsgivere på en konto. I bedriftsvalgt EPK tilrettelegger arbeidsgiver for alternative pensjonsprofiler og investeringsvalg, mens i selvvalgt EPK kan den enkelte ansatte velge leverandør og i hvilke pensjonsprofiler eller fond sparemidlene skal plasseres.

¹³⁹ Totalt sparte husholdningene 257 milliarder i 2020, hvorav 120 milliarder ble satt inn på bankkonto. Kilde: SSB, <https://www.ssb.no/helse/artikler-og-publikasjoner/koronaaret-i-10-grafer>

- (269) Flere aktører i markedet har besluttet å satse på EPK, og posisjonerer seg derigjennom også til å få flere personkunder over på individuell sparing gjennom andre spareordninger som aktørene tilbyr. DNB, og flere andre aktører, har lansert et tilbud innen EPK. [REDACTED]

- (270) Selv om ikke alle de ulike hovedformene for sparing (sparing i eiendom, fondssparing, aksjer og andre noterte finansielle instrumenter, bankinnskudd mv.) er fullt ut substituerbare med hverandre, mener partene likevel at foretakssammenslutningen må vurderes i lys av at ulike sparealternativer og tilbydere av disse disiplinerer hverandre. Tilbudet av spareprodukter er også dynamisk, i den forstand at det stadig kommer nye reguleringer som åpner for nye sparealternativer (for eksempel EPK), og ved at det etablerer seg nye kategorier av tilbydere av etablerte produkter (for eksempel handelsplattformer).

- (271) Fordi det er enkelte forskjeller mellom de ulike hovedformene for sparing for personkundene, og fordi ulike hovedformer for sparing dels har blitt vurdert hver for seg i tidligere praksis fra konkurransemyndighetene, vil disse behandles hver for seg også i denne meldingen.

- (272) Bankinnskudd er inngående behandlet i meldingens punkt 8.2, mens partenes virksomhet innen handel med noterte finansielle instrumenter beskrives i punkt 9.1. I neste punkt 8.6 og 8.7 behandles partenes (horisontalt og vertikalt) overlappende virksomhet innen ulike former for sparing i verdipapirfond.

8.6 Markedet for verdipapirfond

8.6.1 Partenes virksomhet

- (273) Sbanken er aktiv som distributør av verdipapirfond til personkunder. Sbanken distribuerer fond både i og utenfor ulike skattefavorede ordninger som Aksjesparekonto («ASK») og Individuell Pensjonssparing («IPS»).¹⁴⁰
- (274) DNB er aktiv som distributør av egne og andres verdipapirfond både til personkunder og bedriftskunder. Fondene som DNB distribuerer inngår i ulike spareprodukter (for eksempel spareforsikringer) eller andre skattefavorede ordninger, eller distribueres uten tilknytning til slike produkter eller ordninger.
- (275) Partene har den største porteføljen av fond innen skatteordningen ASK. Her distribuerer DNB og Sbanken henholdsvis 438¹⁴¹ og 466¹⁴² forskjellige fond til personkunder. Dette er fond fra både norske og utenlandske fondsforvaltningsselskap.
- (276) Fondstilbudet innen andre spareordninger enn ASK kan variere noe, men også her har partene et utvalg av fond som personkundene kan velge mellom.

¹⁴⁰ Sbanken er også marginalt til stede innen distribusjon av fond til bedriftskunder (institusjonelle kunder og bedrifter), men har i dette segmentet en estimert markedsandel på under én prosent. Det er etter partenes vurdering utenkelig at foretakssammenslutningen vil kunne begrense konkurransen i et bedriftssegment, og dette behandles derfor ikke videre.

¹⁴¹ Hvorav 166 internasjonale og 272 norske unike fond (basert på manuell gjennomgang av oversikt i nettbanken)

¹⁴² Hvorav 257 internasjonale og 209 norske unike fond (basert på manuell gjennomgang av oversikt i nettbanken)

(277) DNB-konsernet, gjennom fondsforvaltningsselskapet DAM, er også produsent og leverandør av fond, og er derfor også aktiv i et marked oppstrøms til et marked for fondsdistribusjon. Fondene distribueres via eget distribusjonsnettverk og gjennom omkring 35 eksterne distributører.¹⁴³ DNB PM har en oppdragsavtale med DNB DAM som gir PM tilgang til å distribuere fond fra DAM, og i praksis opptrer PM overfor DAM som en fondsdistributør på lik linje med andre aktører som distribuerer fond som forvaltes av DNB eller andre forvaltere.

(278) Fondsmarkedet er komplekst både med hensyn til fondsproduktet, men også hva gjelder de ulike spareordningene som fond distribueres gjennom, aktørbildet og de horisontale og vertikale relasjonene mellom ulike aktører samt relevant regulering. I punkt 8.6.2 nedenfor gis det derfor en mer inngående beskrivelse av markedet.

8.6.2 Beskrivelse av markedet

8.6.2.1 *Verdipapirfond (fond) - ulike typer fond/forvaltningsstiler*

(279) Et verdipapirfond (fond) er en kollektiv investering der mange investorer går sammen om å plassere penger i verdipapirmarkedet. Hvert fond har en profesjonell forvalter som styrer investeringene. For hvert fond etableres det et mandat og en risikoprofil.

(280) Det finnes **tre hovedtyper** av fond: aksjefond, rentefond og kombinasjonsfond. Den primære forskjellen mellom disse er hvilke typer verdipapirer midlene fra fondene plasseres i: aksjer¹⁴⁴, rentebærende papirer¹⁴⁵ eller en kombinasjon av disse¹⁴⁶.

(281) Fondene kan forvaltes enten **aktivt eller passivt**. Aktiv forvaltning innebærer at fondsforvalteren velger en annen sammensetning av verdipapirer i fondet enn sammensetningen i fondets referanseindeks, for på den måten å forsøke å skape mer avkastning på fondet enn det referanseindeksen gir. Passiv forvaltning innebærer at fondets portefølje består av den samme sammensetningen av verdipapirer som fondets referanseindeks, for eksempel hovedindeksen for Oslo Børs (OSEBX). Passivt forvaltede fond omtales derfor også som indeksfond. Både aksjefond og kombinasjonsfond (aksjedelen) kan være aktivt eller passivt forvaltet, mens rentefond alltid vil være er aktivt forvaltet.

8.6.2.2 *Verdikjeden for fond - fondsforvaltere, distributører og slutt kunder*

(282) Verdikjeden for fond består av fondsforvaltere, distributører og slutt kunder. De fleste aktørene i markedet, herunder DNB-konsernet, er aktiv både som fondsforvalter og distributør. De ulike aktørgruppene er illustrert og nærmere beskrevet under.

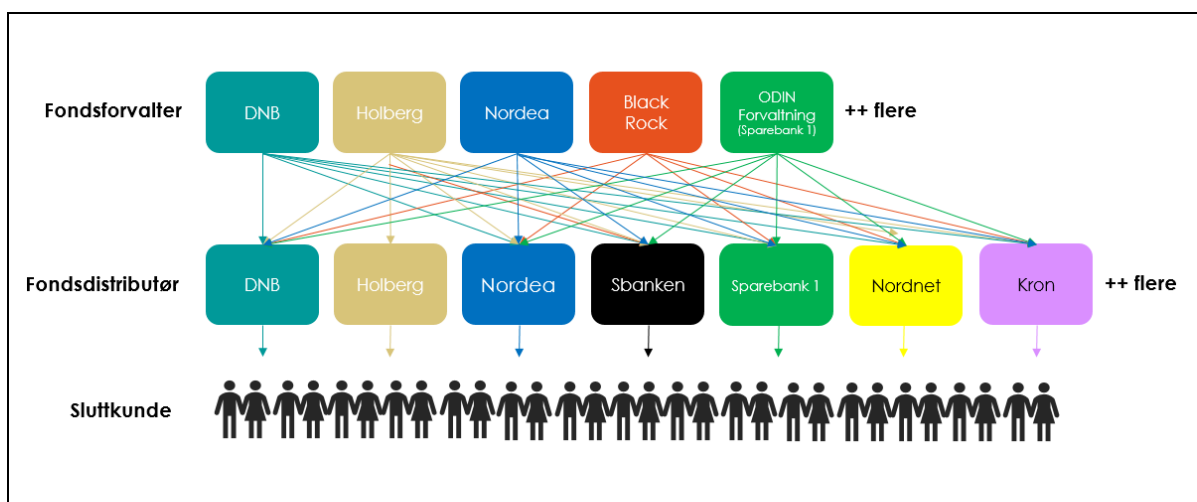
¹⁴³ Hvorav noen er fasilitatorer som Mfex (operer på vegne av andre distributører). Antallet distributører er derfor i realiteten høyere.

¹⁴⁴ Aksjefond skal i henhold til sitt investeringsmandat normalt investere minst 80 prosent av andelseiernes kapital i aksjemarkedet.

¹⁴⁵ Rentefond skal etter vedtektene normalt plassere minst 80 prosent av andelseiernes kapital i andre verdipapirer enn aksjer, det vil si rentebærende papirer.

¹⁴⁶ Fordelingen mellom aksjer og renter vil variere mellom ulike kombinasjonsfond, og kan også variere over tid i samme kombinasjonsfond.

Figur 4: Verdikjeden for verdipapirfond



(i) Fondsförvalterne

- (283) Fondsförvalterne er de som produserer og utvikler fond, og som (aktivt eller passivt) förvalter kapitalen som kundene investerer i fondene, også omtalt som andelseierne i fondet.
- (284) Fondsförvaltning kan drives av foretak med nødvendig tillatelse fra Finanstilsynet eller tilsvarende tilsynsmyndighet i annet EØS-land. Ifølge Finanstilsynets virksomhetsregister¹⁴⁷ er det 29 norske selskap som har tillatelse til å förvalte verdipapirfond. I tillegg har ni selskap meldt grenseoverskridende virksomhet enten ved filial i Norge eller direkte fra hjemlandet.¹⁴⁸
- (285) De viktigste fondsförvalterne som produserer og förvalter fond til personkunder i Norge i dag inkluderer følgende (typer) aktører:

Tabell 19: Oversikt typer fondsförvaltere og eksempler

Type aktör:	Beskrivelse:	Eksempler:
Finanskonsern	Förvaltningsvirksomheten inngår i finanskonsern med bankvirksomhet	DNB, Nordea, Danske Bank, Sparebank 1-alliansen (Odin), Storebrand (Skagen), KLP, Alfred Berg (eies av BNP Paribas), JP Morgan mv.
Frittstående fondsförvaltere	Förvaltningsvirksomheten inngår ikke i finanskonsern med bankvirksomhet	Holberg, Forte, Fondsfinans, Fondsförvaltning, Pareto, Borea, Lannebo, Norron, Black Rock, Fidelity, Franklin, Morgan Stanley mv.

¹⁴⁷ Se <https://www.finanstilsynet.no/virksomhetsregisteret/>¹⁴⁸ Jf. også Vedlegg 28 som beskriver dette nærmere.

- (286) De fleste fondene som produseres og distribueres til personkunder i EØS oppfyller krav fastsatt i EUs verdipapirfonddirektiv.¹⁴⁹ Slike fond (UCITS-fond¹⁵⁰) kan markedsføres i hele EØS uten at det kreves ytterligere godkjenning¹⁵¹, og det er dermed lave barrierer for grenseoverskridende virksomhet. Av DNBs fond som er klassifisert som aksjefond, og som kundene kan spare i gjennom ASK, utgjør UCITS-fond 95 prosent av fondene per april 2021.¹⁵²
- (287) De ovenfor nevnte fondsforvalterne produserer også fond for institusjonelle kunder og bedrifter. Dette er i mange tilfeller de samme typer fond som for personkunder (typisk UCITS-fond), men kan også være fond som ikke oppfyller alle kravene i Verdipapirfonddirektivet (såkalte nasjonale fond).
- (ii) Fondsdistributørene
- (288) Fondsforvaltningsselskapene kan utføre salg og distribusjon av sine fond i egenregi. Disse oppgavene er ofte også utkontraktert til andre foretak.
- (289) Distribusjon av fond skjer gjennom banker og verdipapirforetak som har tillatelse fra Finanstilsynet eller tilsvarende myndighet i annet EØS-land til å yte investeringstjenester. Ifølge Finanstilsynets virksomhetsregister er det omkring 80-90 verdipapirforetak som har slike tillatelser i Norge. I tillegg har disse verdipapirforetakene inngått avtaler med omkring 80 tilknyttede agenter som kan yte tilsvarende tjenester på vegne av verdipapirforetaket. Videre er det over 2 000 foretak som har meldt slik grenseoverskridende virksomhet inn i Norge.
- (290) Skjematisk kan det sondres mellom følgende typer aktører innen fondsdistribusjon:

Tabell 20: Oversikt over typer distributører og eksempler

Type aktør:	Eksempler:
Banker/Finanskonsern	DNB, Sbanken, Nordea, Danske Bank, Sparebank 1-alliansen, Storebrand, Handelsbanken, KLP, Alfred Berg, Eika Gruppen, Norne/frittstående sparebanker, JP Morgan
Handelsplattformer	Nordnet ¹⁵³ , Kron ¹⁵⁴
Frittstående fondsforvaltere	Holberg, Forte, Fondsfinans, Fondsforvaltning, Pareto, Borea, Black Rock, Fidelity, Franklin, Morgan Stanley mv.

¹⁴⁹ Rådsdirektiv (EF) 2009/65¹⁵⁰ UCITS = Undertakings for Collective Investments in Transferable Securities¹⁵¹ Verdipapirfondloven § 9-2¹⁵² Manuell gjennomgang av antall DNB UCITS-fond som tilbys gjennom ASK opp mot totalt antall DNB-fond som tilbys gjennom ASK.¹⁵³ Nordnet har bankkonsesjon og er dermed formelt sett også en bank.¹⁵⁴ Kron er et datterselskap av Formuesforvaltning (fondsforvalter).

- (291) For banker/finanskonsern og handelsplattformene inngår distribusjon av fond som en del av tjenestetilbudet innen sparing. Tjenestetilbudet inkluderer tilgang til og sparing i et bredt utvalg av fond, og for distributører som er vertikalt integrert med eget fondsforvaltningsselskap (som DNB), inkluderer dette både egenproduserte fond og fond som er produsert av andre fondsforvaltere. I tillegg til pris konkurrerer distributørene om å tilby de beste brukeropplevelsene, typisk gjennom digitale handelsløsninger på nett og mobil (som DNBs «Spare»-app) med ulike tilleggstjenester for kunden.
- (292) Handelsplattformene er relativt nye aktører innen fondsdistribusjon. Plattformene er ofte kjennetegnet av at de tilbyr et enda større utvalg av fond enn bankene/finanskonsernene, og blir derfor gjerne kalt for fondshypermarkeder (eng. «funds hypermarkets»). Plattformene er i dag også hoveddriverne på pris og digital innovasjon.¹⁵⁵
- (iii) Sluttkundene
- (293) Sluttkundene (personkundene) er typisk personer som ønsker plassert en mindre formuesbeholdning som sparing over kortere eller lengre tid. Personkundene kan være mer eller mindre engasjert i sparingen, og sparingen kan skje gjennom engangsbeløp eller faste spareavtaler (for eksempel automatisk trekk av fast beløp hver måned). Ifølge en undersøkelse fra VFF fra april 2021 har nordmenn aldri før opprettet så mange spareavtaler for fond som i fjor.¹⁵⁶ Totalt ble det opprettet 173 228 nye avtaler.
- (294) Personkundene kan også inkludere mer formuende personer som ønsker å forvalte denne i fond eller andre verdipapirer. Disse kundene håndteres ofte av bankenes private banking-avdelinger som i tillegg til fondsinvestering/forvaltning tilbyr tettere kundeforhold, og rådgivning. Denne typen tjenester er forbeholdt ressurssterke kunder, og det stilles krav om årlig inntekt eller investerbar formue på mellom 2-10 millioner kroner for å kunne investere. Sbanken har ingen private banking-avdeling eller annet tjenestetilbud rettet mot de mer velstående personkundene.
- (295) Av en undersøkelse gjennomført for VFF i mai 2020¹⁵⁷ fremgår det at fondets risiko, historisk avkastning og kostnader (rangert i denne rekkefølge) utgjør de viktigste faktorene ved personkunders valg av aksjefond. Etter partenes vurdering vil dette gjelde også for valg også av andre typer fond (rentefond og kombinasjonsfond). Ved valg av fondstilbyder (fondsdistributør) oppfatter partene at kundene også er opptatte av at tilbyder har en portefølje av fond med ulike forvaltningsstiler, risiko og kostnadsnivå. Som for andre banktjenester, jf. også kapittel 6 om utviklingstrekk i markedet, opplever partene også at

¹⁵⁵ Nordnet har for eksempel som uttalt ambisjon om å være den fremste på digital innovasjon, og kundeopplevelser i verdensklasse (Årsrapport 2020). For å oppfylle denne ambisjonen lanserer Nordnet kontinuerlig nye digitale produkter og tjenester for fond og annen sparing. I årsrapporten viser Nordnet til at de laget en ny apputgivelse i snitt hver niende dag, blant annet med funksjoner for å se hvilke fond som gir høyest avkastning, fondshistorikk, overvåking av markedet, nyheter og digital rådgivning.

¹⁵⁶ Se <https://www.vff.no/news/2021/rekordmange-startet-fast-sparing-i-fond-i-fjor>

¹⁵⁷ Se «Fondsundersøkelsen 2020» gjennomført av Opinion for VFF i mai 2020, tilgjengelig på <https://www.vff.no/news/2020/ny-undersokelse-rekordmange-sparer-i-fond-i-2020>

kundene har stadig høyere forventninger til enkle, digitale og brukervennlige handelsløsninger og ulike tilleggstjenester tilpasset kunden.

8.6.2.3 Fond inngår i ulike spareprodukter eller -ordninger

- (296) Banker/finanskonsern og handesplattformer distribuerer fond til personkunder gjennom ulike spareprodukter eller skattefaviserte ordninger, eller som «frie» fond (fond uten tilknytning til slike produkter/ordninger). Under gis en oversikt over de mest vanlige formene for fondssparing:

Tabell 21: Oversikt ulike ordninger for privat fondssparing, samt «frie» fond

Spareforsikring med investeringsvalg		Fondssparing uten forsikringselement		
Investeringskonto/ Fondskonto/ Unit Link	Privat pensjon med investeringsvalg	Individuell Pensjonssparing u/forsikring	Aksjesparekonto	«Frie» fond (alminnelig handlekonto)

- **Investeringskonto** (kalles også Unit Link-konto, Fondskonto, Flexipensjon o.l.) er et forsikringsprodukt med en sparedel. Poenget med forsikringsproduktet er imidlertid ikke selve forsikringselementet, men å kunne tilby et fleksibelt produkt for sparing i fond og aksjer med skattefordeler.¹⁵⁸ Forsikringselementet - en livsforsikring - er normalt svært beskjedent, og utgjør vanligvis 1 prosent av sparesaldoen som i tillegg til investeringen utbetales ved død. Produktet er derfor i praksis individuell sparing i fond og aksjer med visse skattefordeler.

Skattefordelene knytter seg først og fremst til utsatt skatt, idet sparerer kan selge fond, få renteinntekter og utbytte på kontoen, uten at det utløser skatt eller fradrag. Det er først når pengene tas ut av kontoen at gevinst og tap blir beskattet.¹⁵⁹ Ved eventuell flytting av fondsmidlene, enten til en annen spareform (f.eks. IPS eller ASK) eller til en annen tilbyder av Investeringskonto, må fondsandelene innløses og deretter kjøpes på nytt. Det utløser imidlertid ikke beskatning å flytte midlene til en annen tilbyder av Investeringskonto (f.eks. fra DNB til Nordea).

Fordi Investeringskonto inneholder et forsikringselement, kan produktet bare tilbys av foretak med forsikringskonsesjon eller distributører registrert som forsikringsformidlere. DNB og en rekke andre finanskonsern tilbyr Investeringskonto. Sbanken distribuerer ikke fond gjennom Investeringskonto.

¹⁵⁸ Det er forsikringsselskapet som står som juridisk eier av verdipapirene, men kunden har risikoen for avkastning av innbetalte midler. Kunden har et krav overfor forsikringsselskapet på et beløp som tilsvarer verdien av verdipapirene som er på kontoen.

¹⁵⁹ Midlene beskattes på tilsvarende måte som verdipapirfond. Dette innebærer blant annet at skattekleggingen skal tilpasses sammensetningen av aksjer og andre verdipapirer på kontoen. Utgangspunktet er at avkastning som knytter seg til aksjer skatteklegges med 31,68 prosent og avkastning knyttet til andre verdipapirer skatteklegges med 22 prosent (satser for 2019 og 2020). Mer informasjon om de skattemessige forholdene er tilgjengelig på Skatteetatens nettsider: <https://www.skatteetaten.no/person/skatt/hjelp-til-riktig-skatt/aksjer-og-verdipapirer/om/skatteeregler-investere-i-aksjer-og-andre-verdipapirer-gjennom-kapitalforsikring-fondskonto/>

- **Privat pensjon med investeringsvalg** omfatter IPS og andre/tidligere gjeldende former for privat pensjonssparing. IPS ble lansert i 2017, og er en form for skattefavorisert, individuell, langsiktig sparing som er knyttet opp mot en underliggende fondskonto. Gjennom IPS kan kunden spare opptil 40 000 kroner i året, og får utsatt skatt på beløpet som spares.¹⁶⁰ Sparebeløpet kan imidlertid ikke tas ut før kunden fyller 62 år, og det er dette som utgjør «pensjonselementet» i sparingen. Midlene på IPS er også (til forskjell fra midler på Investeringskonto, ASK og alminnelig handlekonto) unntatt formuesskatt. IPS kan tilbys med og uten forsikringselement.¹⁶¹

Kunden kan ha IPS-konti hos ulike tilbydere, og flere distributører tilbyr også flytting av kundens IPS ved utfylling av et skjema på tilbyderens nettside. Ved flytting innløses kundens fondsandeler, og re-investeres av ny tilbyder i samme eller tilsvarende fond etter fullmakt fra kunden. Flytting av IPS mellom ulike leverandører har imidlertid ingen skattemessige konsekvenser for kunden, da sparemidlene først beskattes ved uttak (etter fylte 62 år).

DNB, gjennom livselskapet DNB Liv, har frem til 2017 tilbudt privat pensjon med forsikringselement (og har dermed noe forvaltet kapital gjennom denne spareordningen). Etter innføringen av IPS tilbyr DNB, gjennom DNB Bank, utelukkende IPS uten forsikringselement. Sbanken tilbyr IPS uten forsikring. IPS uten forsikring er i praksis bare en skattefavorisert og bundet, langsiktig sparing i fond.

- **ASK** er en skatteordning for sparing i aksjer og aksjefond.¹⁶² Det karakteristiske med ASK er at kunden kan kjøpe, selge og bytte aksjer og aksjefond uten at dette utløser skatt før gevinsten tas ut av kontoen.¹⁶³ Midlene på ASK kan også flyttes mellom ulike tilbydere uten at det blir ansett som realisasjon (salg som utløser skatt). I punkt 8.6.2.4 nedenfor redegjøres det nærmere for hvordan flyttemulighetene gjennom ASK spesielt har bidratt til økt konkurranse i fondsmarkedet.

ASK inneholder ikke noe forsikringselement, og kan tilbys av banker, verdipapirforetak og forvaltningsselskap for verdipapirfond. Både DNB og Sbanken, sammen med en rekke andre aktører i markedet, tilbyr sparing i fond gjennom ASK.

- Med sparing i «frie» fond menes sparing som ikke er knyttet opp mot forsikringselementer eller skattefavoriserte ordninger som skissert over. Kunden sparer da gjennom en alminnelig handlekonto hos sin bankforbindelse, spareplattform eller forvaltningsselskap.

(297) Gjennomgangen over viser at personkundene kan spare i fond gjennom mange alternative produkter og/eller ordninger. Flere distributører i markedet, herunder DNB, Nordea,

¹⁶⁰ Den dagen kunden tar ut sparepengene må det betales alminnelig inntektsskatt.

¹⁶¹ Mer informasjon om IPS er tilgjengelig på <https://vff.no/fondshandboken/artikler/ips-individuell-pensjonssparing>.

¹⁶² Det er et krav at aksjefondet må ha mer enn 80 prosent andel aksjer.

¹⁶³ Kunden kan når som helst ta ut kostprisen skattefritt (innskutt beløp). Av uttak på mer enn kostprisen blir det overskytende skattlagt etter fradrag for eventuelt skjermingsfradrag. Effektiv skattesats for 2019 og 2020 er 31,68 prosent. Mer informasjon om de skattemessige forholdene er tilgjengelig på Skatteetatens nettsider: <https://www.skatteetaten.no/person/skatt/hjelp-til-riktig-skatt/aksjer-og-verdipapirer/om/aksjesparekonto-ask/>

Storebrand og Sparebank 1-alliansen, distribuerer fond for sparing gjennom alle de ulike ordningene. Det er også vanlig at distributørene vektlegger og satser sterkere på noen ordninger for fondssparing enn andre. [REDACTED]

[REDACTED] og har en estimert markedsandel på 60 prosent innen denne spareordningen.¹⁶⁴ [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] DNB har en estimert markedsandel på [REDACTED] innen Investeringskonto. Både Sparebank 1-alliansen, DNB og Sbanken har et mer tydelig fokus på ASK.

- (298) Som nevnt i avsnitt (269) ovenfor satser også flere distributører på et fondstilbud gjennom EPK. Sparing gjennom EPK er ikke direkte substituerbart med de ovenfor nevnte spareordningene, da det er arbeidsgiver - og ikke privatpersonen - som betaler for sparingen. Gjennom å tilby EPK, både som «standardleverandør» for bedrifter eller som «selvvalgt» leverandør til privatpersoner, posisjonerer imidlertid EPK-aktørene seg til å få privatpersonene i gang også med individuell sparing i fond gjennom Investeringskonto, IPS, ASK eller alminnelig handlekonto hos samme tilbyder. Innføringen av EPK har på den måten gitt en ny dimensjon til konkurransen i sparemarkedet. [REDACTED]

[REDACTED]

8.6.2.4 Sentrale trekk ved utviklingen og konkurransesituasjonen i fondsmarkedet

- (i) ASK har åpnet opp fondsmarkedene og bidratt til større konkurranse

- (299) Størstedelen av personkundernes fondsplasseringer skjer gjennom ASK. Etter VFFs statistikk utgjør plasseringer gjennom ASK omtrent 56 prosent av den totale forvaltningskapitalen fra personkunder, og 84 prosent av alle investeringene i aksjefond per utgangen av 2020.¹⁶⁵ Siden ASK ble innført (2017) antar partene at ASK står for det alt vesentlige av fondsinvesteringene.
- (300) Innføringen av ASK åpnet opp fondsmarkedene og har bidratt til større konkurranse mellom både fondsforvaltere og distributører. Som beskrevet over er ASK kjennetegnet av at kunden kan kjøpe, selge og bytte aksjer og aksjefond¹⁶⁶ uten at dette utløser skatt før gevinsten tas ut av kontoen. Kunden kan dermed lett (og uten at det utløser skatt) bytte mellom ulike fond på samme ASK. Dette gir økt konkurranse mellom **fondsforvalterne**.
- (301) Personkunden kan også opprette flere ASK-konti, og en ASK-konto er også flyttbar mellom ulike **distributører**. Dette innebærer at dersom kunden ikke er fornøyd med utvalget av fond, eller prisen på fondsdistribusjon hos én distributør (f.eks. DNB) vil denne kunne flytte ASK (fondsbeholdningen) til en annen distributør (f.eks. Nordea), uten at dette anses som en

¹⁶⁴ Baserer seg på statistikk fra Finans Norge, tilgjengelig på www.finansnorge.no/statistikk/livsforsikring/markedsandeler---endelige-tall-og-regnskap/. Det kan være overlapp mellom data som rapporteres til Finans Norge og VFF, jf. også beskrivelsen av totalmarkedet for fond inntatt i Vedlegg 29.

¹⁶⁵ Se f.eks. <https://www.vff.no/news/2021/kraftig-okning-i-antall-aksjesparekontoer>

¹⁶⁶ Det er et krav at aksjefondet må ha mer enn 80 prosent andel aksjer.

skattbar realisasjon. Siden ASK ble innført opplever DNB og Sbanken at kundene stadig hyppigere flytter fondsmidler mellom konkurrerende fondsdistributører.

- (302) ASK har også bidratt til at distributørene tar inn og tilbyr sparing i langt flere fond enn tidligere, blant annet for å kunne trekke til seg kunder med ASK hos konkurrerende tilbydere (gjennom å tilby samme eller substituerbare fond til de fondene som kunden allerede har investert i, men til en rimeligere pris eller gjennom en bedre plattformløsning), og for å redusere kundens behov/ønske om bytte til andre distributører av fond. Før ASK ble innført var det forholdsvis få fond fra eksterne forvaltere som ble distribuert. Ved etablering av ASK ble det et konkurransefortrinn å kunne tilby et bredt spekter av fond fra ulike tilbydere, noe som har resultert i at de fleste distributører i dag har flere hundre fond tilgjengelig for personkunder.
- (303) For fond som distribueres utenfor ASK kan utvalget av fond være noe mer begrenset. Også for fondssparing gjennom disse ordningene tilstreber imidlertid distributørene å tilby en kombinasjon av fond med ulike forvaltningsstiler, risiko og kostnadsnivå som dekker personkundernes etterspørsel og behov.
- (304) Noen distributører forsøker også å differensiere seg i fondsporteføljen gjennom markedsføring av for eksempel «nykommere» eller utenlandske fond (f.eks. Nordnet), eller etisk merkede fond (f.eks. Sbanken, Storebrand, KLP og DNB).
- (ii) Betaling for fondstjenestene - MiFID II har bidratt til transparens og skjerpet konkurranse
- (305) Kostnadene en kunde kan belastes i forbindelse med sparing i fond er regulert i verdipapirlovgivningen (verdipapirfondloven og verdipapirhandelloven) og håndheves av Finanstilsynet. Av løpende kostnader må kunden betale et årlig forvaltningshonorar til fondsforvalteren som godtgjørelse for å forvalte midlene i fondet. For aktivt forvaltede fond, som er mer arbeidskrevende å forvalte, er forvaltningshonoraret normalt høyere enn for indeksfond som bare passivt følger en indeks.
- (306) Inntil nylig har det vært vanlig praksis at fondsdistributøren betales for sine distribusjonstjenester gjennom en «kick back»-løsning, såkalt returprovisjon. Returprovisjonen innebærer at fondsforvalteren betaler en andel, for eksempel 50 prosent, av det løpende forvaltningshonoraret kunden betaler til distributøren. Distributøren mottar da ingen direkte betaling fra kunden.
- (307) En av utfordringene med returprovisjon har vært at det for distributøren har vært mer lønnsomt å selge fond med høye forvaltningshonorarer (hvor også returprovisjonen er høyere), enn å selge fond med lavt forvaltningshonorar. Vederlagsordningen kunne dermed gi opphav til interessemotsetninger mellom kundens interesser og distributørens mål om inntjening. I tillegg har ordningen gitt lite transparens.
- (308) MiFID II-regelverket, som ble innført i 2018, strammet inn adgangen til bruk av returprovisjon. Det følger av MiFID II at fondsdistributøren ikke skal motta vederlag fra fondsforvalter, med mindre det kan dokumenteres at vederlaget som mottas er egnet til å

forbedre kvaliteten på tjenesten til kunden. Distributøren må yte en tilleggstjeneste eller tjeneste av høyere kvalitet som står i forhold til det vederlaget som mottas. Der returprovisjonen ikke står i forhold til de løpende verdiøkende tjenestene som ytes til kunden, må distributøren enten avstå fra å motta overskytende beløp eller overføre det overskytende til kunden. I tillegg er det innført skjerpede krav om at eventuell returprovisjon, og størrelsen på denne, dokumenteres og er synlig for kunden.

- (309) Etter MiFID II har flere gått over til en praksis hvor kunden betaler et lavere årlig forvaltningshonorar til den som forvalter fondet. I tillegg betaler kunden en plattformavgift direkte til distributør, og eventuelt en avgift for rådgivning.
- (310) DNB var den første aktøren i markedet som startet tilpasningene til MiFID II-regelverket. Også Nordnet og Sbanken var tidlig ute med nødvendige tilpasninger. For mange aktører i markedet er imidlertid tilpasningene fortsatt i prosess, og ikke alle fondsforvaltere eller distributører har lagt en endelig ny prismodell, og flere opererer med overgangsordninger. Det ventes derfor endringer i markedet og økt priskonkurranse også fremover.
- (311) MiFID II, og hvilken betydning direktivet har hatt for prisingen av henholdsvis fondsforvaltning og distribusjonstjenester, er nærmere beskrevet i notat av 28. april 2021, utarbeidet av DNB-advokatene for Konkurransetilsynet. Notatet forklarer også nærmere DNB og Sbankens tilpasninger til regelverket.

Vedlegg 28 Notat - distribusjon av verdipapirfond 28. april 2021

8.6.3 Markedsavgrensning - distribusjon av fond

- (312) Kommisjonen har i tidligere saker dels vurdert distribusjon av fond til «retail» kunder for å inngå et større marked for banktjenester til personkunder, og dels behandlet distribusjon av fond som et eget produktmarked.¹⁶⁷ Praksis er ikke entydig på om markedet bare inkluderer personkunder eller også små bedrifter. Dette er uansett ikke avgjørende for denne saken da partenes aktiviteter i det alt vesentlige kun overlapper innen distribusjon av fond til personkunder.
- (313) Etter partenes vurdering er det ikke grunnlag for å sondre mellom de ulike individuelle spareordningene eller -produktene innen fond, jf. beskrivelsen i punkt 8.6.2.3 ovenfor. For en kunde som ønsker å plassere pengene sine i fondsmarkedet er det bare mindre forskjeller mellom de ulike spareordningene, for eksempel et beskjedent forsikringselement eller mindre forskjeller knyttet til skattefavorisering eller tidshorisont. Etter partenes oppfatning utgjør disse elementene i liten grad en motiverende faktor ved valg av spareform. Videre tjener alle ordningene samme formål - fondssparing - og utgjør dermed reelle sparealternativer for kunden.
- (314) Det bemerkes også at distribusjonstjenestene som tilbys i all hovedsak er de samme, uavhengig av type ordning fondene distribueres gjennom, og uavhengig av type fond. Tjenestene inkluderer en plattformløsning med tilgang til fond, og ulike tilleggstjenester

¹⁶⁷ Se f.eks. COMP/M.8359 - *Amundi / Credit Agricole / Pioneer* avsnitt 33, med videre henvisninger

(digitale sammenstillinger, etisk merking, innsikt, nyheter, råd og tips og liknende). Det er derfor ikke nødvendig å sonde mellom ulike typer fond eller ordninger/produkter.

- (315) På bakgrunn av dette mener partene at det relevante markedet omfatter distribusjon av fond uavhengig av om disse distribueres gjennom en spareordning eller -produkt (ASK, IPS, Investeringskonto mv.) eller gjennom alminnelig handlekonto. Dette er et sammensatt marked uten fullstendig offentlig informasjon om totalmarkedet.¹⁶⁸ I denne meldingen vil markedsandelsberegninger derfor begrenses til distribusjon av fond gjennom spareordningene ASK, IPS uten forsikring og alminnelig handlekonto der det finnes mer offentlig tilgjengelig data, selv om en heller ikke her vil kunne estimere totalmarkedet helt eksakt. Det er også her partene har overlappende virksomhet. Partenes samlede markedsandel vil derfor være høyere her enn i et marked som omfatter all distribusjon av fond.
- (316) Ved den nevnte snevre tilnærmingen til markedet inkluderes ikke fondssparing gjennom spareforsikring (Investeringskonto, IPS med forsikring og tidligere ordninger erstattet av IPS) ved beregning av markedsandeler. Som allerede nevnt ovenfor utgjør slike produkter, spesielt Investeringskonto, reelle substitutter for personkunder som ønsker å spare i fond, og tilbydere av slike produkter utøver et sterkt konkurransepress på DNB og Sbanken, jf. også konkurranseanalysen i punkt 8.6.5 under. Ettersom Sbanken ikke er til stede gjennom slike spareprodukter- eller ordninger, og DNB er en vesentlig mindre aktør for eksempel innen Investeringskonto, har partene som nevnt en lavere markedsandel i det relevante markedet enn markedsandelene som oppgis under.¹⁶⁹ Markedsandelene under baserer seg på distribusjon av fond til personkunder utelukkende gjennom ASK, IPS uten forsikring og gjennom alminnelig handlekonto, og overestimerer dermed partenes markedsstyrke.
- (317) Det er uansett ikke avgjørende hvilken tilnærming som tas til markedet for fondsdistribusjon, da foretakssammenslutningen uavhengig av dette ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse.
- (318) Partene har heller ikke tatt stilling til den endelige avgrensningen av det geografiske markedet, men ettersom Sbankens nedslagsfelt er norske kunder oppgis markedsandeler på nasjonalt nivå.
- 8.6.4 Totalmarked og markedsandeler - fond distribuert gjennom ASK, IPS uten forsikring og alminnelig handlekonto
- (319) Totalmarkedet for distribusjon av fond er i praksis fra Kommisjonen beregnet med utgangspunkt i den totale kapitalen som kundene har investert og som er under forvaltning

¹⁶⁸ Dette skyldes at det ikke finnes én samlet statistikk for det relevante markedet. Det finnes en rekke forskjellige statistikker innen de ulike spareproduktene og -ordningene som dels benytter seg av ulike metoder for beregning av markedsandeler (for eksempel basert på forvaltningskapital, tegningsretter, og på forvaltningsnivå istedenfor på distribusjonsnivå). Dels inngår også samme markedsdata fra ulike aktører i forskjellige statistikker, uten at det er mulig å trekke ut hvilke data som dobbeltbehandles (for eksempel antar partene at fond gjennom IPS inngår i flere ulike statistikker, og det samme gjelder fond gjennom Investeringskonto som trolig reflekteres både i statistikkene til VFF og Finans Norge). Til sist har DNB utfordringer med å komme frem til egne volumer som distributør vs. som forvalter.

¹⁶⁹ Dersom det skal gis et beste estimat, estimerer imidlertid DNB at partene har en samlet markedsandel på omkring 32 prosent i et marked for distribusjon av fond. Markedsandelsestimatet er høyst usikkert, jf. også forklaring i fotnote 197 nedenfor.

av fondsforvalteren (engelsk «Funds under Management»). ¹⁷⁰ Også i denne meldingen legges totalt forvaltet kapital til grunn for beregning av totalmarkedet og partens markedsandeler.

- (320) DNB estimerer at totalmarkedet for distribusjon av fond til personkunder gjennom ASK, IP uten forsikring og investeringskonto utgjør omtrent [REDACTED] per utgangen av 2020. En nærmere forklaring av totalmarkedsestimatet, samt dataen som inngår i estimatet, er vedlagt.

Vedlegg 29 Forklaring totalmarked og beregning av markedsandeler fondsdistribusjon

Vedlegg 30 Totalmarked og markedsandeler fondsdistribusjon - datagrunnlag

- (321) DNB understreker at totalmarkedsestimatet er konservativt og beheftet med usikkerhet. Tabellen nedenfor viser forvaltet kapital distribuert av partene og deres markedsandeler basert på totalmarkedet per 2020.

Tabell 22: Totalmarked og markedsandeler per 31.12.2020

	Totalt forvaltet kapital (distribuert kapital)	
	Milliarder kroner	Markedsandel
DNB	[REDACTED]	[REDACTED]
Sbanken		
Samlet		
Andre		
Totalt	[REDACTED]	100 %

- (322) DNB og Sbanken har en estimert samlet markedsandel på [REDACTED], hvorav Sbankens markedsandel bare utgjør [REDACTED].
- (323) DNB bemerker at DNBs markedsandel inkluderer forvaltningskapital fra alle kunder med personnummer (alle personkunder). Dette inkluderer også mer formuende personer som håndteres av DNBs private banking-virksomhet. DNB og Sbanken kan i svært liten grad anses som konkurrenter for denne typen kunder, da Sbanken ikke har noe private banking tilbud. DNB estimerer at private banking-kundene stod for omkring 15 prosent av totalt distribuert kapital av DNB per utgangen av 2020.
- (324) Det bemerkes også at dagens markedsandel for Sbanken ikke nødvendigvis gir et riktig bilde av bankens konkurransekraft fremover. Sbanken var tidlig ute med å gjøre de nødvendige

¹⁷⁰ Se f.eks. COMP/M.4844 - Fortis/ABN Amro Assets, avsnitt 155 flg.

tilpasningene etter MiFID II, jf. punkt 8.6.2.4 ovenfor og notat inntatt som Vedlegg 28, og vant kunder gjennom 2019 og 2020 med markedsføring om «priskutt» og «penger tilbake til kunden» på over 400 fond.¹⁷¹ Øvrige distributører har nå gjennomført, eller er i ferd med å gjennomføre de samme nødvendige tilpasningene til MiFID II, og forventes å gjenvinne kunder.

- (325) Partene er ikke kjent med andre distributørers markedsandeler, da statistikken fra VFF utelukkende viser forvaltet kapital for de ulike fondsforvaltere. Denne statistikken sier ikke noe om hvem som har distribuert kapitalen.
- (326) Basert på DNBs kjennskap til markedet estimeres det at en stor del av øvrig forvaltningskapital fordeler seg mellom følgende aktører (størst til minst markedsandel):
. Det bemerkes at DNB ikke har andre forutsetninger enn markedskjennskap for å beregne dette.
- (327) En mer omfattende oversikt over de viktigste aktørene innen fondsdistribusjon, og hvilke produkter/skattefavoriserte ordninger disse tilbyr, er vedlagt.

Vedlegg 31 Aktøroversikt fondsdistribusjon

- 8.6.5 Konkurransanalyse - Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i et norsk marked for distribusjon av fond til personkunder
 - (i) Partene vil fortsette å møte sterk konkurranse fra en rekke distributører, og utfordres av digitale handelsplattformer
- (328) Partene vil etter foretakssammenslutningen fortsette å møte sterk konkurranse fra en rekke andre distributører. Dette inkluderer for det første konkurranse fra mange store banker/finanskonsern, jf. aktøroversikten inntatt i Vedlegg 31. Disse har betydelig økonomisk og finansiell styrke, og tilsvarende fokus som DNB og Sbanken på kostnadsreduksjoner og kvalitetsøkende, digitale tjenester på distribusjonsleddet, og vil derfor fortsette å disiplinere etter foretakssammenslutningen.
- (329) Flere av finanskonsernene utøver også konkurransepress på partene gjennom Investeringskonto og andre spareforsikringsprodukter som disse tilbyr som substitutt til ASK og andre løsninger som DNB og Sbanken tilbyr. Som nevnt har for eksempel Nordea en markedsandel på omkring 60 prosent innen Investeringskonto. Dersom partene etter foretakssammenslutningen skulle øke prisene på sparing i fond vil kunden kunne bytte til sparing i samme eller tilsvarende fond gjennom disse sparealternativene. Nordea, og de andre distributørene med satsning spesielt på andre former for fondssparing, vil derfor også fortsette å disiplinere etter foretakssammenslutningen.

¹⁷¹ Se f.eks. artikkel i DN av 20. august 2019: <https://www.dn.no/markedsbanken/skandiabanken/magnar-oyhovden/sbanken-kutter-prisen-pa-over-400-fond/2-1-656093>

- (330) De digitale handelsplattformene som Nordnet og Kron vil fortsette å utfordre partene etter foretakssammenslutningen.
- (331) Foruten å tilby et svært bredt utvalg av fond (mer enn 800 unike fond), utfordrer **Nordnet** på kundeopplevelsen gjennom enkle, digitale løsninger. [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
- (332) [REDACTED]
[REDACTED]³ Også i fremleggelse av kvartalsrapport 29. april 2021 viser Nordnet til rekordhøye nivåer for blant annet antall kunder og sparekapital innen fond og andre finansielle instrumenter. Andelen innen selvvalgt EPK er opplyst å være 25 prosent. Denne markante utviklingen samsvarer med DNBs opplevelse av konkurransepresset fra Nordnet, og [REDACTED]
[REDACTED].
- (333) **Kron** har fokus på heldigitale, automatiserte og rimelige løsninger for sparing i fond og aksjer, og utfordrer spesielt på pris. Plattformen markedsfører seg blant annet med Norges billigste indeksfond¹⁷⁴ og rabatter på fond for kunder som er medlemmer i fagforeninger som Kron har avtaler med¹⁷⁵. Kron har også satset på EPK, og siden innføringen av dette i 2021 tatt en betydelig andel [REDACTED] av markedet for selvvalgt EPK.¹⁷⁶ [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED].
- (ii) Sterk konkurranse underbygges av bytteundersøkelser/-statistikk innen ASK
- (334) I en undersøkelse gjennomført av DNB i 2020 blant kunder som har flyttet ASK fra DNB til en annen tilbyder oppgir kundene [REDACTED]
[REDACTED] Videre oppgir kundene at de flytter til følgende fondstilbydere:
[REDACTED]

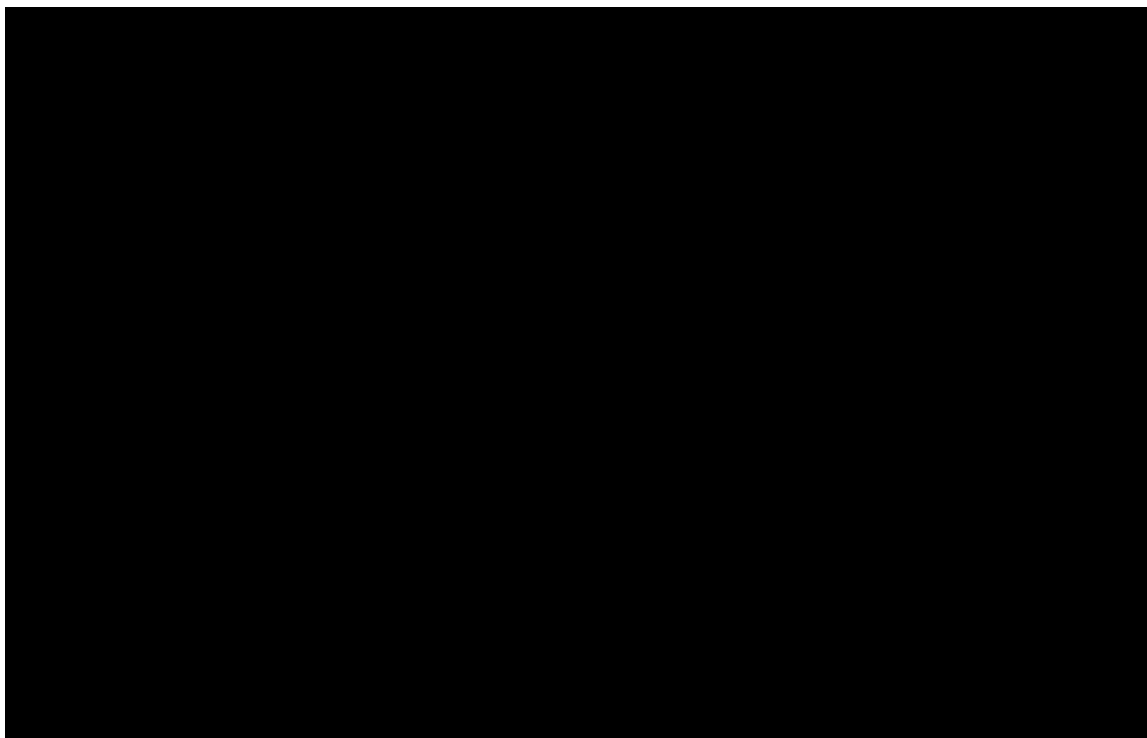
¹⁷² [REDACTED]
¹⁷³ [REDACTED]
¹⁷⁴ Se f.eks. <https://formue.no/innsikt/kron-investeringer-gjort-enkelt/>

¹⁷⁵ Se Krons nettside <https://www.kron.no/tilbud>

¹⁷⁶ Det vil si hvor kunden velger en annen tilbyder av EPK enn den bedriften har som standardtilbyder.

¹⁷⁷ Kron har for eksempel inngått avtale med 12 akademikerforeninger med 200.000 medlemmer på EPK. [REDACTED]
[REDACTED]

¹⁷⁸ Spørreundersøkelse utført av DNB i perioden mai til august 2020 «Spørreundersøkelse blant kunder som har flyttet ASK fra DNB til annen tilbyder».

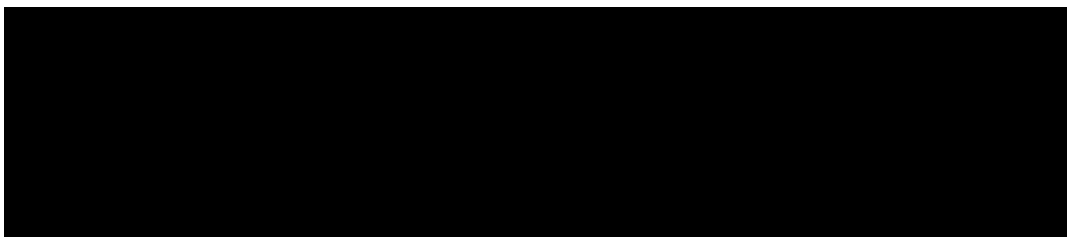


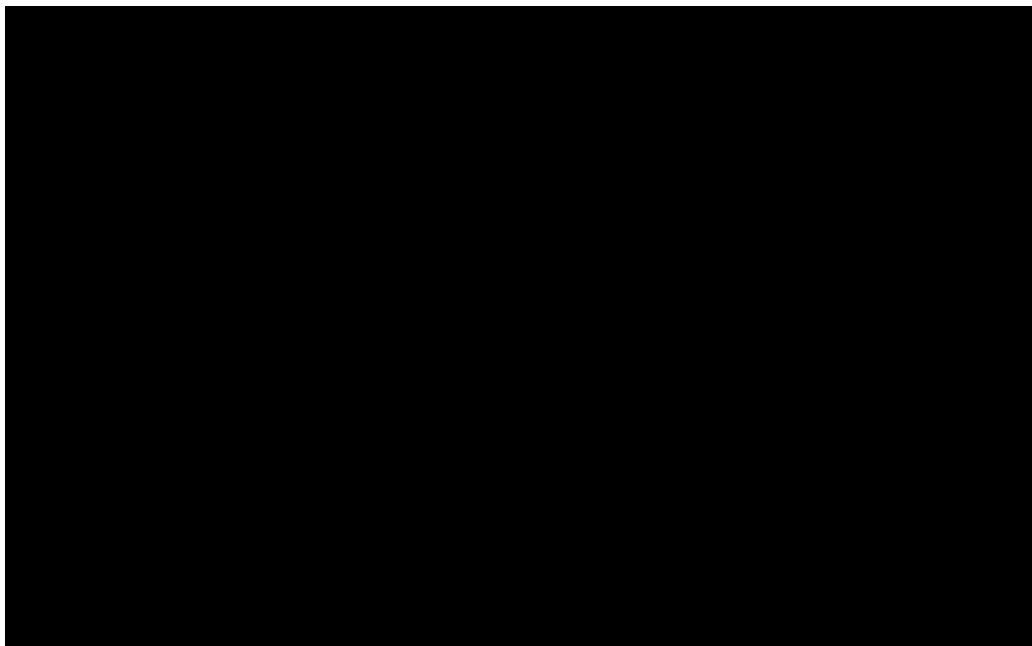
(335) [REDACTED]

(336) [REDACTED]

(337) DNB har ikke gjennomført tilsvarende undersøkelser for fond utenfor ASK (fond som plasseres på IPS eller alminnelig handlekonto). DNB antar imidlertid at en undersøkelse også for bytte av distributør for disse fondene ville gitt det samme konkurransebildet med [REDACTED].

(338) Også andre interne analyser hos DNB illustrerer konkurransepresset DNB allerede i dag møter [REDACTED]. Oversikten under viser antall kunder som har flyttet ASK til andre distributører det siste året, og til hvilke distributører.





- (339) Også denne oversikten viser at DNB [REDACTED] Mfex er en depotmottaker¹⁷⁹ for fond, som i tillegg til depottjenester også har utvidet sin virksomhet til å håndtere flytting av fond for en del distributører. For DNB er det ikke klart hvem som er endelig distributør bak disse flyttehenvendelsene, [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED].
- (340) For ordens skyld nevnes det at Sbanken ikke har gjennomført undersøkelser, eller har tilgjengelig statistikk, som viser bytte fra Sbanken til andre distributører.
- (iii) Pristransparens og enkelt for kunden å bytte fondstilbyder
- (341) For kundene er det enkelt, og bortimot kostnadsfritt, å bytte tilbyder av ASK og dermed distributør av aksjefond. Fondsbeholdningen for ASK kan som nevnt overføres til ny tilbyder gjennom noen tastetrykk. For fond som er plassert på IPS eller på alminnelig handlekonto kan kunden innløse eksisterende beholdning (realisere gevinst) og velge ny distributør i forbindelse med nytegning i fond. Elektronisk etablering av kundeforhold, legitimasjonskontroll og signering av kjøp og innløsning av fondsandeler med BankID har redusert byttebarrierene betraktelig. Flere aktører, herunder DNB og Sbanken, tilbyr også flytting av fondsmidlene i IPS på vegne av kunden.¹⁸¹
- (342) Etter innstrammingene med MiFID II har det videre blitt lettere for kunden å holde seg orientert om kostnadene knyttet til fondssparing. Distributørene har også prislistene tilgjengelig på sine nettsider, og er også pliktig å ha en godt synlig lenke til Finansportalen

¹⁷⁹ Alle fond plikter å ha en depotmottaker som oppbevarer eller fører på konto alle aktiva som inngår i verdipapirfondet. I tillegg mottar depotmottakeren innbetalinger og forestår utbetalinger for fondet.

¹⁸⁰ [REDACTED]

¹⁸¹ Se <https://www.dnb.no/pensjon/ips> og https://sbanken.no/spare/ips?gclid=EAlalQobChMI4MGsnISc8AIVhqmyCh2XqgYeEAAYASAAEgJLnPD_BwE

på forsiden av nettsidene og på øvrige digitale plattformer hvor priser eller produkter presenteres.¹⁸² Dette bidrar ikke bare til transparens for kunden, men også økt priskonkurranse mellom distributørene.

- (343) I tillegg finnes det en rekke sammenlikningsportaler og økonomisider som Dine Penger, som kundene benytter seg av for å sammenlikne distribusjonskostnader fra ulike tilbydere. Det finnes også mange blogger og diskusjonsfora på nett som oppdaterer om konkurransesituasjonen innen fond og andre investeringer, for eksempel «Aksjejentene» som har 31 000 medlemmer på Facebook.

(iv) Trussel om nyetablering vil fortsette å disiplinere partene

- (344) Trusselen om nyetablering fra nye aktører vil også fortsette å disiplinere partene etter foretakssammenslutningen.
- (345) Svenske Avanza bank er et eksempel på en utenlandsk (svensk) distributør som raskt vil kunne gå inn i det norske markedet dersom partene etter foretakssammenslutningen skulle øke prisene på distribusjonstjenester. Avanza Bank har, med en strategi som prisutfordrer, kapret en betydelig del av det svenske fondsmarkedet, og tilbyr nå blant annet plattformhonorar på 0 prosent for investeringer under 50 000 svenske kroner.¹⁸³ Andre aktuelle aktører er svenske Opti¹⁸⁴ og SAVR¹⁸⁵ (tilsvarende spareplattformer som Kron) og utenlandske fondsforvaltere som BlackRock.
- (346) I Norge har også Bulder Bank uttalte planer om å etablere seg innen fondsdistribusjon.¹⁸⁶ Banken har utfordret og i løpet av kort tid tatt en større andel av markedet innen boliglån, og vil kunne benytte seg av eksisterende kunderelasjoner til å utfordre også innen fondssparing.
- (347) Også aktører utenfor bank og finans kunne etablere seg i konkurranse med partene. Coop er for eksempel en aktør som allerede har etablert seg innen noen finansielle tjenester (kredittkort i samarbeid med EnterCard) og som har en betydelig distribusjonskraft i det norske markedet gjennom egen kundemasse. Coop vil kunne søke om bankkonsesjon og/eller konsesjon som verdipapirforetak, og kjøpe seg tilgang til fondsportefølje og andre nødvendige løsninger fra fasilitatorer som All Funds og Mfex, og utvikle selv eller kjøpe verdiøkende tjenester (apper, innsikt- og nyheter, rapporteringsløsninger mv.) fra leverandører av dette. Både Sbanken og DNB kjøper tjenester fra slike aktører i dag.
- (348) Globale teknologiledere, som Apple, Facebook og Google, har også vist at de stadig tar steg inn i nye markeder for banktjenester, basert på kunderelasjoner de allerede har etablert. Også disse kan tenkes å gå inn i det norske markedet for fondsdistribusjon.

¹⁸² Fastsatt i prisopplysningsforskriften § 14

¹⁸³ Se <https://www.avanza.se/fonder/om-fonden.html/321871/dnb-teknologi-a>

¹⁸⁴ <https://www.opti.se/>

¹⁸⁵ <https://savr.com/sv>

¹⁸⁶ Se bankens hjemmesider: <https://www.bulderbank.no/roadmap>

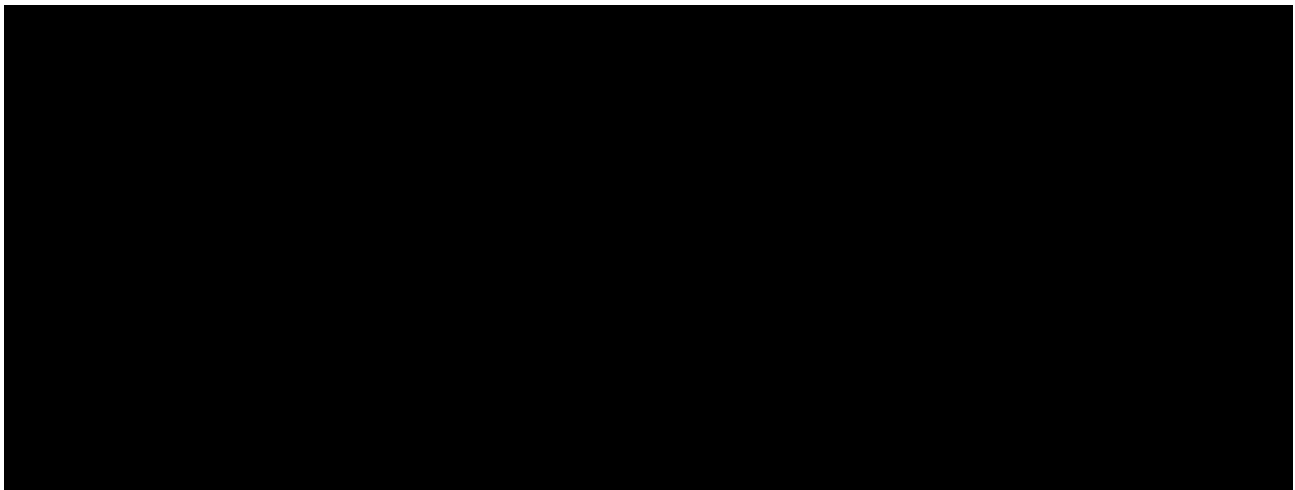
(v) Sterk konkurranse også fra andre spareprodukter

(349) Til sist vil partene fortsatt møte konkurranse også fra konkurrerende spareprodukter, særlig fra aksjer og andre verdipapirer, men også fra bankinnskudd og eiendom. Det forventes også at en økt individualisering av bedriftsbetalt pensjon vil gi økt oppmerksomhet rundt sparing, og øke den private sparingen til pensjon i blant annet fond.

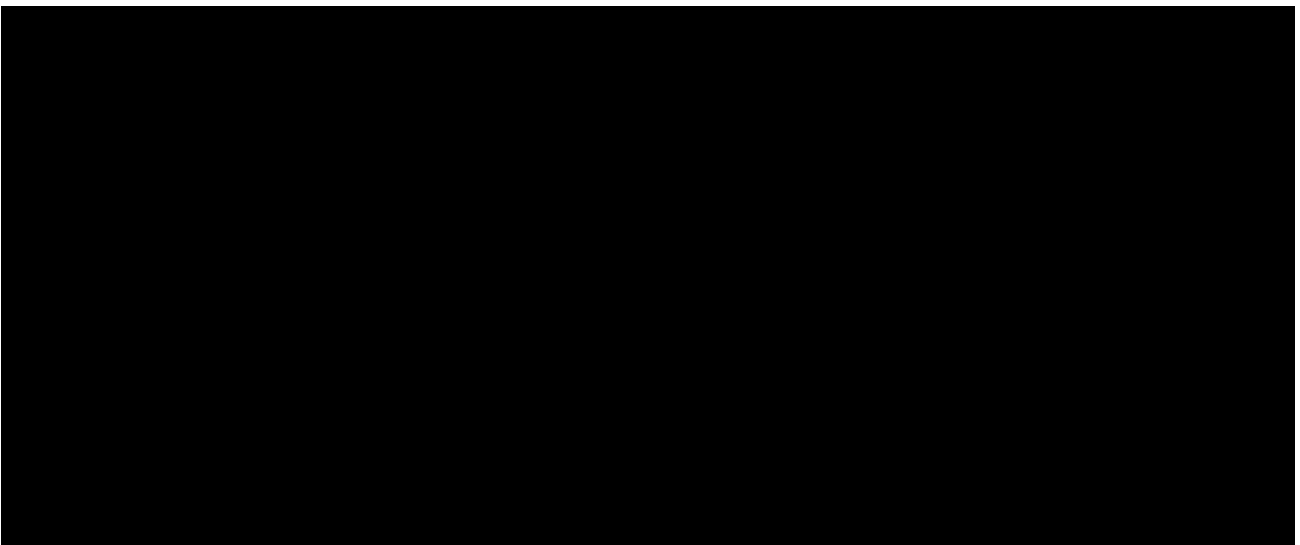
(350) På bakgrunn av dette finnes det et betydelig antall aktører som vil fortsette å disiplinere partene etter foretakssammenslutningen: banker, fondsforvaltere, handelsplattformer, kundene og nye aktører som vil kunne etablere seg i konkurranse med partene. Foretakssammenslutningen vil derfor ikke begrense konkurransen innen distribusjon av fond.

8.6.6 Viktigste konkurrenter

(351) Oversikter over partenes fem viktigste konkurrenter er inntatt i Tabell 24 og Tabell 25.



(352) Vurderingen av DNBs konkurrenter er basert på kvalitative og kvantitative vurderinger og inkluderer distribusjon av fond generelt - uavhengig av spareprodukt, skattefavorisert ordning eller om fondene handles i gjennom alminnelig handlekonto.



8.6.7 Viktigste avtaler

- (353) De viktigste avtalene som DNB og Sbanken har i markedet for fondsdistribusjon er angitt i Vedlegg 27. Dette inkluderer avtaler om distribusjon av fond mellom DNB og Sbanken. Disse avtalene er også vedlagt.

Vedlegg 32 **Avtaler om distribusjon av fond mellom DNB og Sbanken**

8.7 Vertikal relasjon: Fondsforvaltning - fondsdistribusjon

8.7.1 Innledning

- (354) DNB er som beskrevet i punkt 8.6.1 aktiv som produsent og forvalter av fond - et oppstrømsmarked til markedet for distribusjon av fond i Norge. Sbanken har ikke virksomhet innen produksjon av fond, men distribuerer fond fra DNB og andre fondsforvaltere.

- (355) Dersom det legges til grunn at markedet for fondsforvaltning har en utstrekning som er videre enn Norge, vil foretakssammenslutningen ikke føre til vertikalt berørte markeder. DNBs andel av fondsforvaltningsmarkedet i EØS eller Norden er svært begrenset, og i alle tilfelle langt under [REDACTED] i EØS og under [REDACTED] i Norden. Bare dersom det legges til grunn et norsk marked for fondsforvaltning (norsk forvaltede fond) vil DNBs markedsandel overstige 30 prosent. Med en slik markedsavgrensning vil foretakssammenslutningen lede til vertikalt berørte markeder som følge av partenes samlede markedsandel innen en snever tilnærming til distribusjon av fond, jf. også punkt 8.6.4 ovenfor. Foretakssammenslutningen vil imidlertid uansett ikke føre til utestengende virkninger eller på annen måte hindre effektiv konkurranse i de potensielt berørte markedene.

8.7.2 Beskrivelse av markedene

- (356) Det vises til beskrivelsen inntatt i punkt 8.6.2, som er relevant også for den vertikale relasjonen mellom partene.

8.7.3 Markedsavgrensning

8.7.3.1 *Markedet for fondsforvaltning*

- (357) Kommisjonen har i tidligere saker dels ansett produksjon og forvaltning av fond for personkunder og bedrifter for å inngå i et større marked for kapitalforvaltning, som foruten fondsproduksjon og forvaltning inkluderer porteføljeforvaltning for institusjonelle investorer.¹⁸⁷
- (358) Det er for den vertikale relasjonen mellom partene ikke nødvendig å ta endelig stilling til avgrensningen av det relevante produktmarkedet innen fondsforvaltning, da foretakssammenslutningen uavhengig av markedsavgrensning ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse. I punkt 8.7.4 nedenfor oppgis DNBs markedsandel som fondsforvalter

¹⁸⁷ Se f.eks. COMP/M.9796 - *Uniq/Axa*, avsnitt 36, med videre henvisninger

av fond til personkunder, som er de fondene Sbanken etterspør og distribuerer i distribusjonsleddet.¹⁸⁸

- (359) Kommisjonen har i tidligere saker ansett den geografiske utstrekningen av et marked for kapitalforvaltning for å være nasjonal eller videre.¹⁸⁹ I enkelte saker er det lagt til grunn et nasjonalt marked for fond til «retail»-kunder under henvisning til nødvendigheten av nasjonal tilstedeværelse for distribusjon. Gitt at de fleste fond som produseres innenfor EØS er UCITS-fond, og at en rekke fond produsert av forvaltere utenfor Norge distribueres til norske personkunder i dag, anser partene at markedet for forvaltning av fond har en EØS-utstrekning, eller i det minste en nordisk utstrekning. Sbanken tilbyr for eksempel totalt 257 fond produsert av forvaltere utenfor Norge, mens tilsvarende tall for DNB er 166.¹⁹⁰
- (360) I et EØS-marked for forvaltning av fond er DNBs markedsandel ubetydelig (under [REDACTED]). Også i et mulig nordisk marked for fondsforvaltning har DNB en begrenset markedsandel, og i alle tilfelle under [REDACTED].
- (361) I punkt 8.7.4 under oppgis DNBs markedsandeler i et nasjonalt marked for fondsforvaltning som ikke hensyntar utenlandsk forvaltede fond.

8.7.3.2 Markedet for distribusjon av fond

- (362) Det relevante markedet for distribusjon av fond er behandlet i punkt 8.6.3. Dersom det utelukkende sees hen til fond distribuert gjennom ASK, IPS uten forsikring og alminnelig handlekonto antas det at partenes samlede markedsandel er [REDACTED], jf. også punkt 8.6.4 ovenfor. Dette markedsandelsestimatet baserer seg på andel av totalt forvaltet kapital som distributør (distribuert kapital) gjennom disse spareordningene. Som beskrevet ovenfor estimeres det at partenes samlede markedsandel er lavere i det relevante markedet for fondssparing, hvor alle former for fondsprodukter og spareordninger for fond inngår.

8.7.4 Totalmarked og markedsandeler for fondsforvaltning

- (363) Partene har tatt utgangspunkt i et totalmarked for produksjon og forvaltning av fond til personkunder basert offentlig tilgjengelig statistikk fra VFF. Statistikken oppgir total forvaltningskapital for norske fondsforvaltere fra personkunder per utgangen av 2020.¹⁹¹ Statistikken inkluderer, slik partene forstår det, i all hovedsak forvaltningskapital plassert på ASK og alminnelig handlekonto. Statistikken inkluderer trolig ikke (eller lite) volumer fra IPS, og heller ikke forvaltningskapital fra fond som inngår i andre spareprodukter eller -ordninger, som for eksempel Investeringskonto. Statistikken gir derfor et svært konservativt estimat på totalmarkedet for fondsforvaltning. Statistikken inkluderer imidlertid data også for andre forvaltere enn DNB.

¹⁸⁸ Som nevnt i punkt 8.6.1 har Sbanken også et marginalt volum til bedriftskunder. Sbankens markedsandel i et bedriftssegment er imidlertid estimert tilnærmet lik 0 prosent, og Sbankens etterspørsel etter fond for denne kundegruppen er derfor tilsvarende begrenset.

¹⁸⁹ Se f.eks. COMP/M.9796 - *Uniq/Axa*, avsnitt 39, med videre henvisninger

¹⁹⁰ Jf. punkt 8.6.1 over

¹⁹¹ VFFs statistikk «Norske personkunder 1.1.-31.12.2020» som nærmere forklart i punkt 3.2 (i) i Vedlegg 29 og inntatt i Vedlegg 30.

- (364) På bakgrunn av statistikken fra VFF har DNB og de andre norske fondsforvalterne markedsandeler som oppgitt i Tabell 26 under.

Tabell 26: Totalmarked og markedsandeler per 31.12.2021 - norske fondsforvaltere, personkunder

	Totalt forvaltet kapital	
	Milliarder kroner	Markedsandel
DNB	111,5	39,2 %
Sparebank 1 - alliansen ¹⁹²	48,3	17 %
Storebrand ¹⁹³	38	13,4 %
KLP	18,2	6,4 %
Nordea	18	6,3 %
Eika Gruppen	13,1	4,6 %
Danske Bank	11,1	3,9 %
Andre norske forvaltere	25,6	9,3 %
Totalt	284,7	100 %

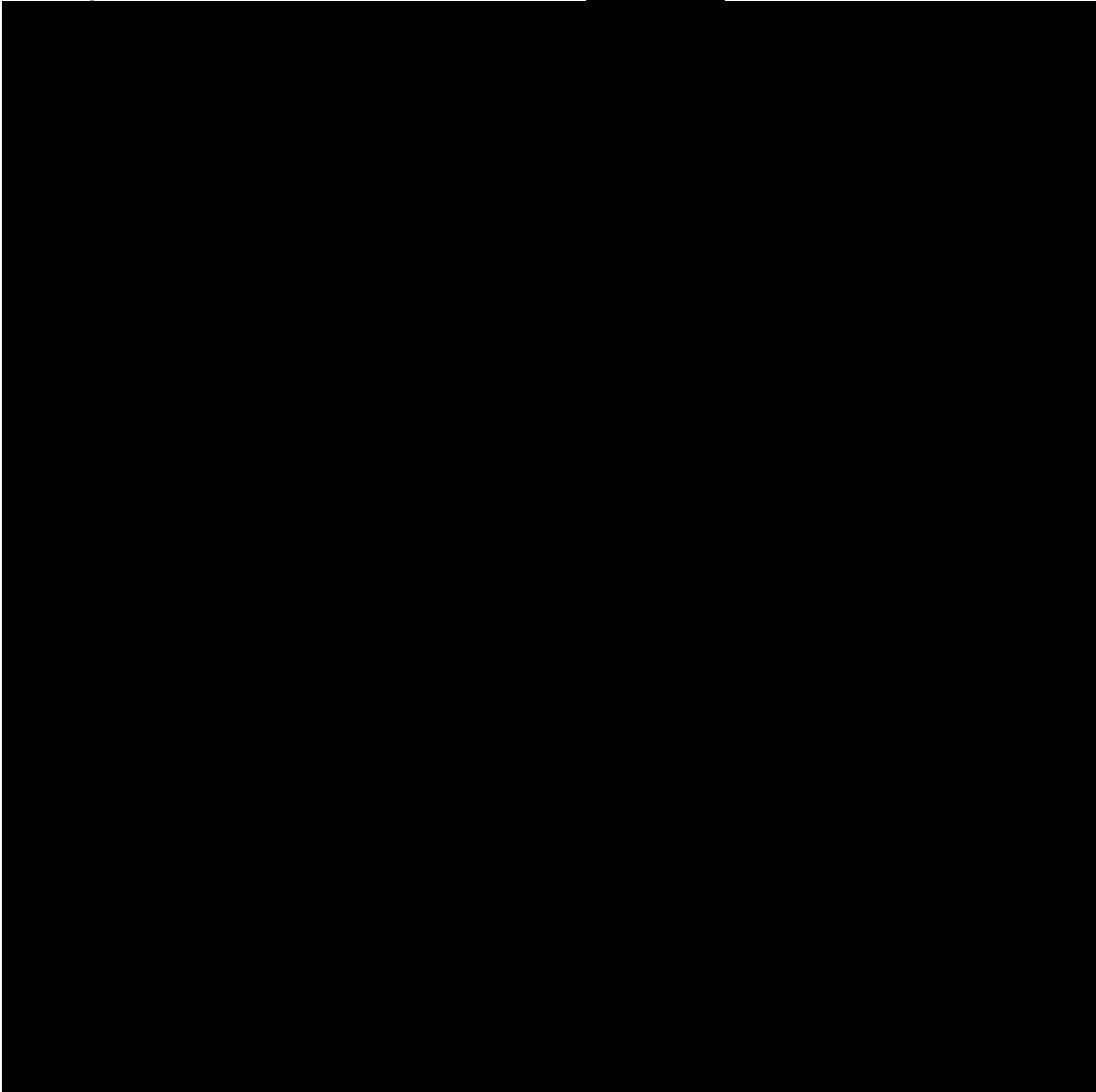
- (365) Som det fremgår av tabellen har DNB en markedsandel på 39 prosent dersom det bare sees hen til *norske* fondsforvaltere, og kapital investert av personkunder *utlukkende* gjennom ASK og alminnelig handlekonto. Tallene inkluderer ikke forvaltningskapital fra andre spareprodukter- og eller skattefaviserte ordninger som Investeringskonto og IPS med forsikring.
- (366) Det bemerkes at VFF i 2019 og 2020 gjorde omklassifiseringer av markedsdataen som rapporteres inn av forvaltningsselskapene. Omklassifiseringen i 2020 innebar at midler fra enkelte fondsforvaltere ble flyttet ut av personmarkedsstatistikken. Før omklassifiseringen var DNBs markedsandel lavere. Basert på VFFs personmarkedsstatistikk (inkluderer ikke IPS) hadde DNB en markedsandel på henholdsvis 29 prosent i 2016, 30 prosent 2017, 31 prosent i 2018 og 32,5 prosent i 2019.¹⁹⁴ Etter omklassifiseringen er DNBs markedsandel høyere, jf. også over, men [REDACTED] Dette viser at beregning av markedsandeler i fondsmarkedet

¹⁹² Inkluderer Odin Forvaltning (eies av Sparebank 1).

¹⁹³ Inkluderer Skagen Fondene (eies av Storebrand).

¹⁹⁴ Tilgjengelig per år på <https://www.vff.no/historisk-statistikk>

er vanskelig, og skjer på usikkert grunnlag. Selve statistikken viser også at DNBs markedsandel har vært relativt stabil siste årene.

- (367) Som beskrevet i Vedlegg 29 hensyntar ikke VFFs statistikk utenlandsk forvaltede fond som distribueres i Norge. Partene estimerer som nevnt at disse fondene i dag står for en forvaltningskapital på [REDACTED] per utgangen av 2020. Dette kan raskt endres, da det allerede er flere hundre utenlandske forvaltede fond tilgjengelige (eller som raskt kan bli tilgjengelige) for norske kunder. Anslagene er imidlertid beheftet med en viss usikkerhet og antas å være konservative. Legges det til grunn et nasjonalt marked som inkluderer fond forvaltet utenfor Norge, og som allerede er distribuert til norske kunder i dag, er DNBs markedsandel estimert til å være [REDACTED].
- 

¹⁹⁵ Inkluderer Odin Forvaltning (eies av Sparebank 1).

¹⁹⁶ Inkluderer Skagen Fondene (eies av Storebrand).

8.7.5 Konkurransanalyse - Foretakssammenslutningen vil ikke føre til utestengende virkninger eller på annen måte hindre effektiv konkurranse hva gjelder tilgang til eller distribusjon av fond i Norge

8.7.5.1 *Ingen risiko for utestengelse av andre fondsforvaltere*

(368) DNB og Sbanken vil etter foretakssammenslutningen verken ha mulighet eller insentiver til å begrense konkurrenter av DNB på forvaltningsleddet tilgang til distribusjon av fond i Norge.

(369) DNB og Sbanken vil etter foretakssammenslutningen stå for omtrent [REDACTED] av distribusjonen av fond til personkunder gjennom ASK, IPS uten forsikring og gjennom alminnelig handlekonto (hvor de spareforsikringsprodukter som inkluderer fond ikke hensyntas). Som beskrevet over inkluderer markedsandelstallet for det første ikke distribusjon av fond som skjer gjennom aktørers tilbud av spareforsikringsprodukter med investeringselement, herunder Investeringskonto og privat pensjon med investeringsvalg (IPS med forsikring og tidligere tilsvarende ordninger). Sbanken tilbyr som nevnt ikke disse spareproduktene og DNBs markedsandel innenfor Investeringskonto og privat pensjon med investeringsvalg er betydelig lavere, anslagsvis henholdsvis [REDACTED], enn innenfor distribusjon av fond gjennom ASK, IPS uten forsikring og alminnelig handlekonto.

(370) Den samlede andelen fond distribuert via partene vil også være lavere om disse spareproduktene medregnes, da Sbanken ikke har noen omsetning innen Investeringskonto og IPS (hvor dette inkluderer forsikringselement). Når disse spareproduktene hensyntas i distribusjonsmarkedet anslås den samlede andelen fond som distribueres via partene å være om [REDACTED].¹⁹⁷ For det andre inkluderer ikke markedsandelstallet fond som distribueres via innskuddspensjonsordninger. Fremveksten av EPK og pensjonskundernes adgang til å velge leverandør selv (selvvalgt EPK) antas å øke pensjonsaktørenes betydning for distribusjon av fond. Det vises til punkt 8.5 over for en nærmere beskrivelse av EPK. Foreløpig er utvalget av fond som er tilgjengelig som valg for EPK- kundene relativt begrenset hos DNB, og en del av de øvrige tilbyderne av EPK¹⁹⁸, men utvalget av fond som listes som valgalternativer for EPK-kunder ventes å øke i takt med at EPK blir mer utbredt. Nordnet har allerede samme portefølje av fond som valg innenfor EPK som innenfor ASK. Som beskrevet i avsnitt (269) over er Sbanken ikke aktiv innenfor EPK.¹⁹⁹ DNBs markedsandel innenfor selvvalgt EPK (hvor personkunden velger en annen EPK-leverandør enn den som er satt opp av arbeidsgiver) er også lavere enn innenfor fondsdistribusjon. Det finnes ikke tilgjengelige tall, men DNB anslår

¹⁹⁷ Hvis det bare ses på distribusjon av fond via ASK, IPS uten forsikring og fondskonto er partenes samlede markedsandel [REDACTED]. Det totale markedet for distribusjon av slike produkter er estimert til [REDACTED], beregnet ut fra totalt investert kapital. Det vises til beregningene foretatt i punkt 8.7.4. Innenfor spareforsikring med forsikringselement er totalmarkedet basert på tall fra Finans Norge anslått å være 85 milliarder. Hensyntas dette, vil totalmarkedet dermed være [REDACTED]. DNBs investerte kapital innenfor spareforsikring med investeringselement utgjør [REDACTED] milliarder og partenes samlede investerte kapital innenfor ASK, IPS uten forsikring og «frie» fond utgjør [REDACTED]. Dette gir en total markedsandel på [REDACTED] om distribusjon av fond via spareforsikringsprodukter med investeringselement hensyntas. Hensyntas også selvvalgte plasseringer på EPK vil samlede markedsandeler være ytterligere lavere. DNB bemerker at disse estimatene er usikre, da de ulike statistikkene fra hhv. VFF og Finans Norge, som estimatene baserer seg på, dels benytter seg av ulike metoder for rapportering og dels (antakeligvis) dobbeltbehandler volumer som rapporteres både til VFF og Finans Norge (uten at DNB er kjent med eller kan finne ut av hvilke volumer dette gjelder).

¹⁹⁸ DNBs EPK-kunder kan i dag velge mellom 40 fond, men antallet fondsvalg for DNBs EPK-kunder vil øke til [REDACTED] innenfor kort tid.

¹⁹⁹ Liste over aktører som tilbyr EPK: <https://www.finansportalen.no/pensjon/egen-pensjonskonto/>

egen markedsandel på [REDACTED] innen EPK, mens [REDACTED].

- (371) For fondsforvalterne er det uten betydning hvilke typer spareprodukt deres fond distribueres gjennom, og det er derfor ingen grunn til å skille mellom distribusjon som foretas av pensjonsforetak (normalt livselskaper) og banker/verdipapirforetak i vurderingen av transaksjonens mulige vertikale virkninger i markedet for fondsforvaltning. Dette betyr at konkurrerende fondsforvaltere, foruten til DNB og Sbanken, vil kunne henvende seg til distributører som representerer [REDACTED] av markedet. Tas det hensyn til fond som distribueres til EPK-konti og til bedriftskunder vil andelen tilgjengelig distribusjonskraft utenfor partene være enda høyere. Konkurrerende fondsforvaltere er dermed ikke avhengig av distribusjon gjennom partene for å kunne fortsette å konkurrere effektivt.
- (372) De andre distributørene i markedet tar inn og tilbyr, i likhet med DNB og Sbanken, forskjellige typer fond (aksjefond, rentefond og kombinasjonsfond) med ulike forvaltningsprofiler, risiko og kostnadsnivå, og har både kapasitet og insentiver til å ta inn fond fra fondsforvaltere som konkurrerer med DNB - og gjør det allerede i dag.
- (373) DNB distribuerer mest av sine egne fond, og ved utgangen av 2020 representerte disse [REDACTED] av total forvaltningskapital distribuert gjennom DNB. For nytegninger utgjør andel egne fond i 2020 [REDACTED]. Dette indikerer andre fondsforvaltere ikke belager seg på DNB som en nødvendig distribusjonskanal for sine fond. At både [REDACTED] to større aktører i det norske fondsmarkedet, har relativt sett beskjedne forvaltningskapitalvolumer gjennom DNB tilsier det samme.
- (374) [REDACTED].
- (375) De aller fleste andre fondsforvalterne i Norge er også vertikalt integrerte med egne distribusjonsnettverk. En eventuell utestengelsesstrategi (reduisert tilgang/dårligere vilkår) etter foretakssammenslutningen vil derfor ikke kunne ha noen utestengende virkninger for disse aktørene, da disse, foruten å distribuere gjennom andre tredjepartsdistributører, også kan fortsette å distribuere gjennom egne nettverk.
- (376) Tilsvarende betraktninger ble lagt til grunn av Kommisjonen i en fusjonssak fra 2020.²⁰⁰ I denne saken var begge partene aktive i et oppstrømsmarked for fondsforvaltning, og den ene parten aktiv i et nedstrømsmarked for distribusjon av fond til personkunder. For vurderingen av eventuelle utestengende virkninger som følge av foretakssammenslutningen viste Kommisjonen til at «[t]he three main competitors is asset management, Eurizon, ESPA, Prvá Penzijná, are themselves integrated into banking groups and therefore cannot be foreclosed by the merged entity, and foreclosure strategy by the merged entity would have no impact on a large fraction of upstream competitors.». Blant annet på bakgrunn av dette konkluderte Kommisjonen med at foretakssammenslutningen ikke kunne få noen utestengende virkninger i oppstrømsmarkedet.

²⁰⁰ COMP/M.9796 - Uniq/Axa

- (377) Partene vil uansett ikke ha incentiver til å begrense konkurrerende fondsforvaltere tilgang til distribusjon etter foretakssammenslutningen. Som beskrevet i punkt 8.6.2.2 er kundens primære kriterier for valg av fond, profil og avkastning. Den sammenslåtte enheten vil derfor tilstrebe å distribuere fond som møter kundens forventninger, uavhengig av hvem som er fondets forvalter. Dette gjelder spesielt innen aksjefond, hvor kundene etter innføringen av ASK stadig hyppigere bytter tilbyder av fond dersom disse ikke er fornøyde med pris eller produktbredde hos eksisterende tilbyder.
- (378) Gitt kundenes fokus på avkastning ved valg av fond vil det være viktig å ha de fondene som leverer gode avkastningstall i porteføljen. Hvilke fond som har høyest avkastning varierer over tid. Til illustrasjon vedlegges oversikt over de 20 fondene med best avkastning innenfor ASK i perioden fra 29. juni 2017 til 31. mars 2021.²⁰¹ Som det fremkommer av oversikten er det betydelige variasjoner fra kvartal til kvartal over hvilke fond som har høyest avkastning, noe som underbygger at fondsdistributørene har incentiver til å ha en bred fondsportefølje for å kunne tilby kundene de fondsprodukter som til enhver tid har høyest avkastning. Som nevnt i avsnitt (275) over distribuerer DNB i dag 438 fond, mens Sbanken distribuerer 466 fond.

Vedlegg 33 Oversikt over de 20 fondene med best avkastning innenfor ASK i perioden fra 29. juni 2017 til 31. mars 2021

- (379) For å konkurrere effektivt mot Nordnet og de andre distributørene i markedet vil DNB og Sbanken fortsette å distribuere fond fra andre fondsforvaltere etter foretakssammenslutningen.

8.7.5.2 *Ingen risiko for utestengelse av andre distributører*

- (380) DNB og Sbanken kommer heller ikke til å ha muligheter eller incentiver til å begrense tilgang til fond forvaltet av DNB for andre distributører etter foretakssammenslutningen på en måte som er til skade for konkurransen.
- (381) DNB har en markedsandel på 39 prosent etter den snevreste tilnærmingen til fondsforvaltning (inkluderer bare forvaltning av fond til personkunder distribuert gjennom ASK og alminnelig handlekonto). Partenes konkurrenter på distribusjonsleddet kan derfor, på samme måte som før foretakssammenslutningen, henvende seg til en rekke andre fondsforvaltere for fond til sine plattformer.
- (382) Fondsforvalterne tilbyr samme type fond til personkunder med forvaltningsprofil, risikoprofil og kostnadsnivå som DNBs fond. Videre vil disse ha både mulighet og incentiver til å levere til partenes konkurrenter på distribusjonsleddet som svar på en eventuell leveransebegrensning for DNB. Igjen vises det til at DNB er en liten aktør både i et potensielt EØS-marked og i et potensielt Nordisk marked for fondsforvaltning og at de fleste fond som

²⁰¹ DNB beregninger. Avkastningen er beregnet på bakgrunn av fondets offisielle kurs omvekslet til norske kroner. Deretter er avkastning i bestemte periode beregnet. For eksempel kursen 28. februar er 100, kursen 31. mars er 103 - avkastning siste måned er 3 prosent.

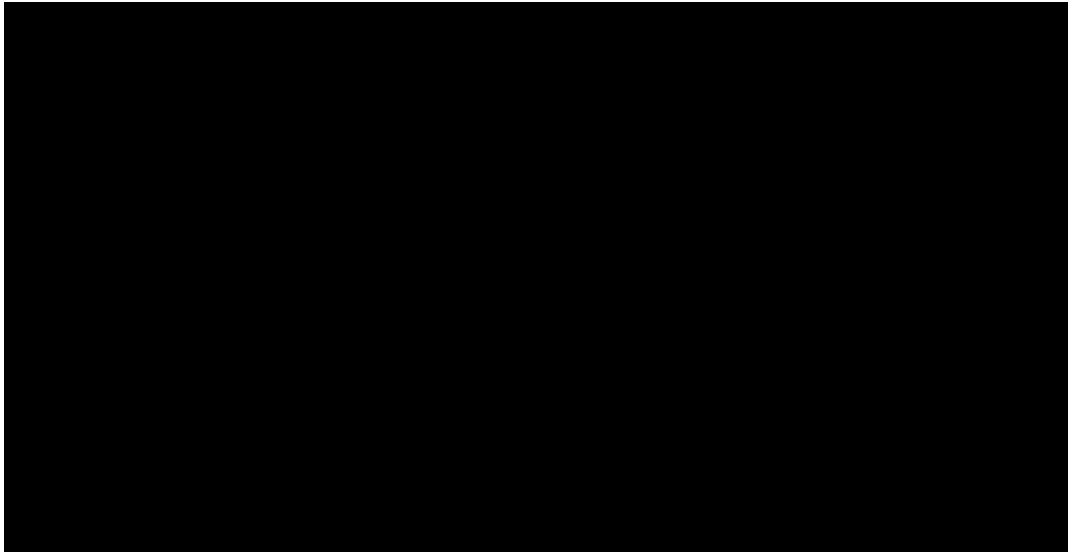
produseres innenfor EØS kan tilbys norske sparekunder uten ytterligere tillatelser, jf. punkt 8.6.2.2 over.

- (383) Fordi de fleste fondsforvalterne produserer et spekter av ulike fond som er identiske eller substituerbare til hverandre og DNBs fond, er distributørene ikke avhengig av et bestemt fond eller fond fra én bestemt fondsforvalter for å kunne konkurrere effektivt. Som beskrevet over er det sentrale at man har en bredde av fond med ulike profiler. Attraktiviteten på fond og fondsforvaltere varierer også over tid avhengig av hvordan fondet utvikler seg og trender. I dag er det for eksempel populært for kunden å investere/spare i bærekraftige fond og teknologisektoren, mens trenden for noen år siden var helsefond.
- (384) Spesielt innen indeksfond betyr det svært lite hvem som har produsert og forvalter fondet, nettopp fordi fondet bare passivt følger en indeks i markedet. Hvilken som helst fondsforvalter vil kunne lage et tilsvarende fond som de DNB produserer som respons på eventuell leveransebegrensning etter foretakssammenslutningen. De fleste distributørene i markedet i dag er også vertikalt integrert med egen virksomhet på produksjonsleddet, og vil i tillegg kunne produsere fond som konkurrerer med DNBs fond på egenhånd.
- (385) Partene vil uansett ikke ha insentiver til å begrense andre distributører tilgang til DNBs fond etter foretakssammenslutningen.
- (386) DNB som fondsforvalter oppnår en margin i personmarkedet på [REDACTED], mens marginen på distribusjonsleddet er [REDACTED]²⁰². En beslutning om å distribuere fond forvaltet av DAM bare gjennom DNBs egen distribusjonskanal vil med betydelig grad av sannsynlighet redusere omsetningen av DNBs fond. Det vises til at DNBs konkurrenter på distribusjonsleddet i dag distribuerer en stor andel av forvaltningskapitalen som ligger i fond forvaltet av DNB, [REDACTED].
[REDACTED]
[REDACTED] En betydelig andel av DNBs forvaltningskapital og inntjening vil falle bort dersom den sammenslåtte enheten skulle begrense konkurrerende distributører tilgang til DNBs fond, og dette inntektsbortfallet kan ikke tas igjen på distribusjonsleddet. Partene vil også disiplineres av øvrige etablerte fondsdistributører og mulige nyetablerere etter foretakssammenslutningen. DNB vil derfor fortsatt ha økonomiske interesser i å distribuere fond gjennom konkurrerende distributører etter foretakssammenslutningen.

8.7.6 Viktigste konkurrenter

- (387) Oversikt over DNBs fem viktigste konkurrenter i et snevert norsk marked for fondsforvaltning er inntatt i Tabell 28. DNB og Sbankens fem viktigste konkurrenter innen fondsdistribusjon følger av punkt 8.6.6.

²⁰² Når omleggingen av honorarstruktur for å møte kravene som følger av MiFID II er gjennomført for hele porteføljen vil marginnivået på forvalternivået bli noe redusert mens marginnivået på distribusjonsleddet vil bli noe høyere. Det vil allikevel være høyere margin på forvalternivået enn på distribusjonsnivået



- (388) I et marked som er større enn Norge (nordisk eller EØS) er konkurransen stor, og DNB møter det sterkeste internasjonale konkurransepresset fra de store bankene/finanskonsernene, samt internasjonale fondsforvaltere som [REDACTED].

9. Ikke berørte-markeder

9.1 Handel med noterte finansielle instrumenter

9.1.1 Innledning

- (389) Både DNB og Sbanken tilbyr handel med noterte finansielle instrumenter. Dette omfatter aksjer, tegningsretter, egenkapitalbevis og utvalgte ETF-er og ETNer.²⁰³
- (390) DNB²⁰⁴ tilbyr handel med instrumenter notert på handelsplassene til Oslo Børs, Nasdaq Nordic, NGM og Cboe, hvor DNB også er medlem. DNB gjennomfører ordre også på andre plattformer hvor DNB ikke er medlem, men da skjer det via tredjeparter (f.eks. Goldman Sachs).
- (391) Sbankens aktivitet er begrenset til handel med instrumenter notert på Oslo Børs.²⁰⁵
- (392) I likhet med de fleste andre tilbydere av handel med noterte finansielle instrumenter, skjer handelen som partene tilbyr i dag elektronisk via aktørenes nettsider. Aksjene eller de andre noterte instrumentene som kunden handler plasseres enten på en handlekonto (også omtalt som investeringskonto, aksjekonto e.l.) eller, for aksjer, aksjesparekonto ASK (gjelder for privatpersoner, jf. nærmere beskrivelse i punkt 8.6.2.3 over). Det er også nødvendig å ha en VPS-konto ved kjøp og mottak av norskregistrerte noterte verdipapirer (registrert i verdipapirsentralen).

9.1.2 Beskrivelse av markedet

- (393) Som nevnt over skjer det vesentlige av handelen av noterte finansielle instrumenter elektronisk via aktørenes nettsider og/eller apper. Dette har gjort at det har etablert seg en rekke heldigitale aktører som tilbyr handel i noterte finansielle instrumenter i konkurranse med fullsortimentsbankene. Som eksempler kan nevnes Nordnet, Saxobank, Norneog DeGiro.
- (394) Prisen for det underliggende finansielle instrumentet settes på den handelsplassen²⁰⁶ hvor det noterte finansielle instrumentet handles. Tilbyderne av handelstjenesten konkurrerer om pris for utførelse av tjenesten (kurtasje).
- (395) Andre konkurranseparametere er ulike kvalitetsøkende tjenester til kunden, som for eksempel handelsløsninger på nett og mobil, oversikter over kursutvikling og sammenstillinger av kundens samlede sparing, samt tips og rådgivning.
- (396) Tilbydernes inntekter fra handel med noterte finansielle instrumenter består av kurtasjeinntekt som beregnes som en avgift knyttet til den enkelte handel. Det genereres

²⁰³ ETF er forkortelsen for Exchange Traded Fund, mens ETN er forkortelse for Exchange Traded Note.

²⁰⁴ DNBs tjenester knyttet til handel med noterte finansielle instrumenter tilbys av DNB Markets.

²⁰⁵ Sbanken tilbyr handel med noterte finansielle instrumenter både til personkunder og små bedrifter, men aktivitet rettet mot bedrifter har et helt ubetydelig omfang.

²⁰⁶ Handelsplassen kan enten være den børs hvor det finansielle instrumentet er notert eller en regulert markeds plass som ikke selv tar opp instrumenter til notering men som tilbyr handel i instrumenter notert på andre handelsplasser. Slike handelsplasser kalles MTFer.

ikke løpende inntekter av aksjebeholdning plassert på ASK eller innestående på handlekonto, slik som det for eksempel gjør ved salg av fond.

9.1.3 Markedsavgrensning

- (397) Partene er ikke kjent med praksis fra Konkurransetilsynet hvor markedet for handel med noterte finansielle instrumenter er avgrenset nærmere.
- (398) Kommisjonen har tidligere definert et marked for trading-tjenester, som består av mellommannstjenester banker og andre investeringstilbydere yter til sine kunder innen handel med finansielle instrumenter.²⁰⁷
- (399) Etter partenes vurdering er det ikke grunnlag for å skille mellom handel med noterte finansielle instrumenter som tilbys personkunder og bedriftskunder. Tjenesten som tilbys de to kundegruppene er identisk, både hva gjelder innhold og pris (kurtasje som beregnes per transaksjon). Mange aktører tilbyr aksjehandel til begge kundegrupper, herunder DNB og Sbanken.
- (400) Kommisjonen har holdt det åpent om markedet for trading-tjenester er nasjonalt eller omfatter hele EØS.

9.1.4 Totalmarked og markedsandeler

- (401) Partene er ikke kjent med eksterne rapporter e.l. som har vurdert og anslått størrelsen på markedet for handel med noterte finansielle instrumenter.
- (402) Oslo Børs sin meglerstatistikk gir en oversikt over aktører som er involvert i handler med aksjer, egenkapitalbevis, tegningsretter og ETP-er (ETF-er og ETN-er) på Oslo Børs' handelsplattformer (Oslo Børs, Euronext Expand (tidl. Oslo Axess) og Euronext Growth (tidl. Merkur Market)). Oversikten er begrenset til handler over Oslo Børs, og inkluderer ikke handel over andre handelsplattformer utenfor Norge. Partene er imidlertid av den **oppfatning** at markedsandelene ikke vil være høyere dersom man også inkluderer handel med finansielle instrumenter notert på andre børser eller handel på andre handelsplattformer i og/eller utenfor Norge. Sbanken er som nevnt kun medlem på Oslo Børs og all handel i noterte finansielle instrumenter fra Sbanken skjer der.
- (403) Basert på meglerstatistikken til Oslo Børs (alle tre handelsplasser) per november 2020²⁰⁸ har DNB markedsandeler på henholdsvis 9,66 prosent basert på handelsvolum (antall omsatte verdipapirer x pris) og 7,96 prosent basert på antall gjennomførte transaksjoner. Sbankens markedsandeler i samme periode var henholdsvis 1,46 prosent og 1,60 prosent. Dette gir partene samlede markedsandeler på 11,12 prosent basert på handelsvolum, og 9,56 basert på antall gjennomførte transaksjoner, målt etter meglerstatistikken fra Oslo Børs. Meglerstatistikken, med relevant markedsdata for partene og andre meglere for de enkelte handelsplassene, er inntatt i Vedlegg 34.

²⁰⁷ COMP/M.5495 - Unicredit/Banca IMI/Eurotlx SIM JV

²⁰⁸ Meglerstatistikken går kun til november 2020 som følge av ny eier (Euronext) og omlegging til nytt system.

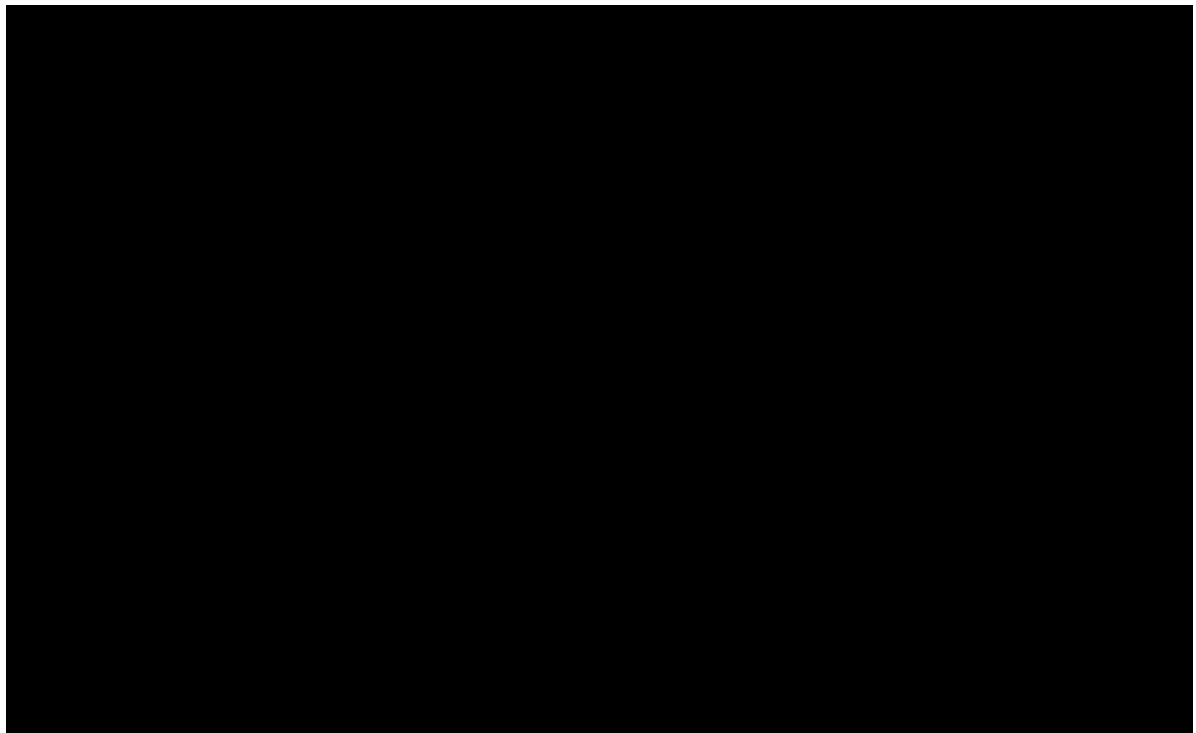
Vedlegg 34 Meglerstatistikk Oslo Børs per november 2020

- (404) Det følger av meglerstatistikken at det finnes en rekke aktører som tilbyr handel med noterte finansielle instrumenter bare på Oslo Børs' handesplattformer. Dette inkluderer flere større banker, som Nordea, Sparebank 1-alliansen, Danske Bank, Handelsbanken, Swedbank, SEB og Citibank, i tillegg til handelsplattformer som Nordnet, og et spekter av andre meglere (Pareto, Norne, Arctic mv.).
- (405) Om en skulle se på et eget mulig marked for handel med noterte instrumenter utelukkende til personkunder, finnes det **verken** tall som identifiserer markedets størrelse, eller data for hvilken andel av konkurrentenes handel som knytter seg til personkunder.
- (406) Basert på DNBs beste estimater er Nordnet den største aktøren innen handel med noterte finansielle instrumenter til personkunder, med en estimert andel på som overstiger [REDACTED] DNB og Sbankens samlede markedsandel anslås å være i størrelsesorden [REDACTED] Nordea, Pareto og Sparebank 1 Gruppen anslås å ha markedsandeler [REDACTED] hver. I mangel på data gjør vi oppmerksom på at disse anslagene er usikre.
- 9.1.5 Konkurransanalyse - Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse innen handel med finansielle instrumenter
- (407) Partene vil etter foretakssammenslutningen få en samlet markedsandel på 11,12 prosent basert på handelsvolum og 9,56 prosent beregnet på bakgrunn av antall utførte transaksjoner i et overordnet marked for handel med noterte finansielle instrumenter. Sbankens markedsandel på rundt 1,5 prosent gir kun en marginal økning i DNBs markedsandel.
- (408) Heller om en kun skulle se på handel med noterte finansielle instrumenter for personkunder isolert, vil partenes samlede markedsandel på ca. [REDACTED] gi grunnlag for konkurransemessig bekymring. Partene vil etter foretakssammenslutningen møte konkurranse fra en rekke andre aktører, herunder flere banker og handelsplattformer. Innen privatsegmentet er **Nordnet** den klart største aktøren med en estimert betydelig markedsandel. Også de øvrige bankene og andre handelsplattformer som nevnt i punkt 9.1.4 over vil utfordre partene etter gjennomføring av foretakssammenslutningen.
- (409) Aktører som har et tilbud rettet mot personkunder i andre land vil dessuten enkelt kunne ekspandere og rette virksomheten sin også mot personkunder for handel med noterte finansielle instrumenter i Norge. Som beskrevet i punkt 8.6.5 er svenske Avanza stor innen distribusjon av fond og aksjer i Sverige og en aktuell kandidat for etablering i de norske fondsmarkedet. Avanza har en tilsvarende sterk posisjon innenfor handel med noterte finansielle instrumenter i Sverige, og tilbyr allerede handel i noterte finansielle instrumenter på Oslo Børs. Avanza vil enkelt kunne ekspandere sin virksomhet innen handel med noterte finansielle instrumenter i Norge.

²⁰⁹ Til E24 29. april 2021 uttaler Nordnet at «Børsens meglerstatistikk for juni viste at Nordnet var Norges største meglerhus, både når det gjelder antall transaksjoner og salg.» Se <https://e24.no/naeringsliv/i/lApORE/rekordresultat-for-nordnet>.

(410) Det er videre forskjeller i DNB og Sbankens tjenestetilbud som tilsier at partene heller ikke er nære konkurrenter. DNB tilbyr handel på en rekke børser og andre handelsplasser, og setter ordren der det finansielle instrumentet har den beste prisen for kunden.²¹⁰ Sbanken tilbyr utelukkende handel på Oslo Børs' handelsplasser. Av DNBs personkunder estimeres det også at [REDACTED] har en beholdning i utenlandsk noterte verdipapirer.

(411) Markedet for handel med finansielle instrumenter er preget av sterk konkurranse og betydelig prispress. Som det fremgår av figuren nedenfor [REDACTED]



(412) Som illustrasjon på prispress og markedsutvikling, kan det også vises til USA der trenden er at handel av aksjer skjer uten kurtasje for å tiltrekke seg kunder til plattformen.

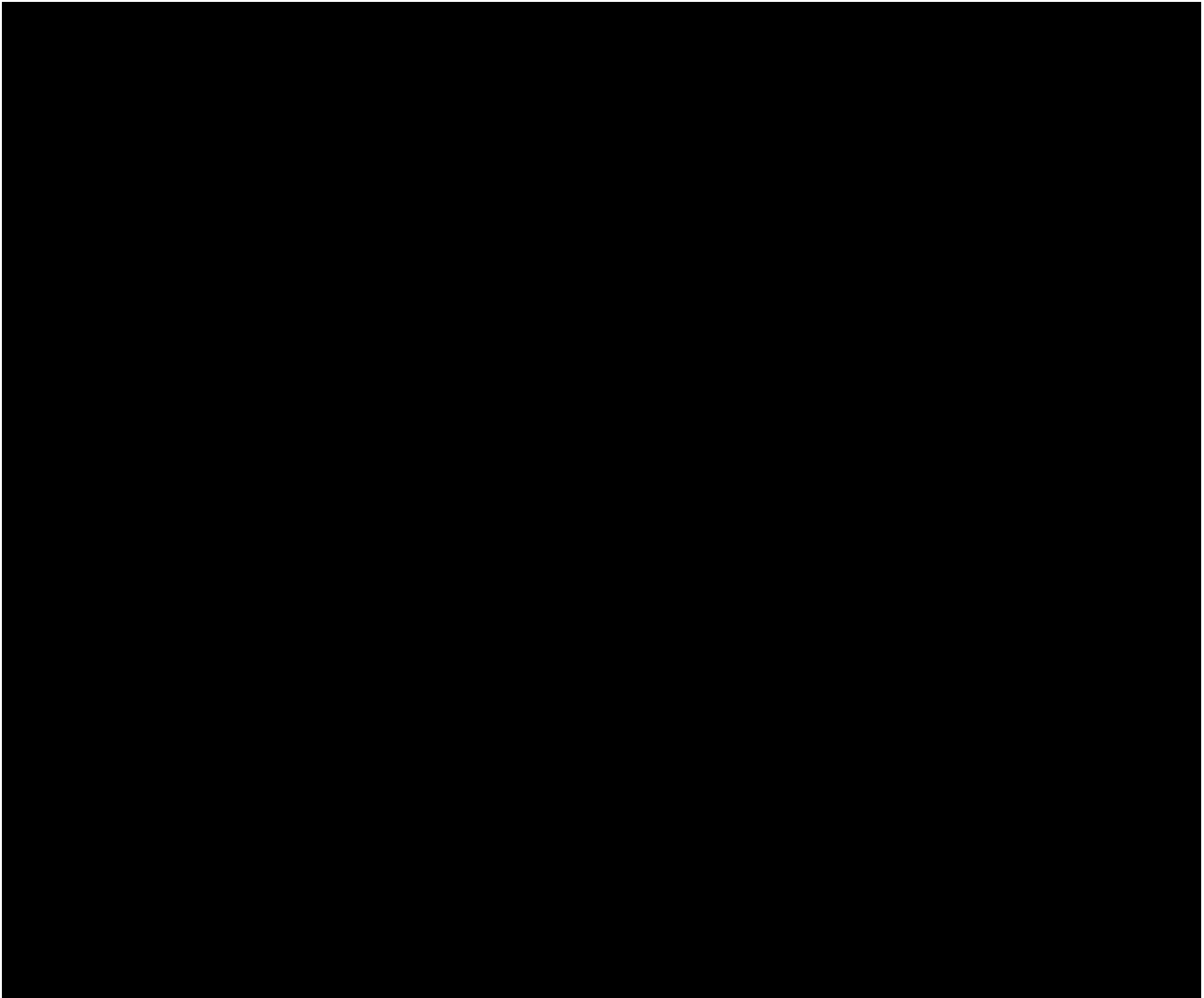
(413) Kunder som investerer i noterte finansielle instrumenter kan ha ASK konto og handlekonto i flere banker. Aksjer som plasseres på ASK konto kan dessuten enkelt flyttes mellom ulike banker. Det vises til beskrivelsen av ASK i punkt 8.6.2.3 over. Det vises også til bytteundersøkelsen gjennomført blant DNBs kunder, inntatt som Figur 5 hvor det fremkommer at over [REDACTED] som ny tilbyder.

²¹⁰ I samsvar med reglene i MiFID II om «beste utførelse».

- (414) Foretakssammenslutningen vil av de grunner som er gitt over ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse innen handel med finansielle instrumenter.

9.1.6 Viktigste konkurrenter

- (415) Oversikter over partenes fem viktigste konkurrenter er inntatt i Tabell 29 og Tabell 30.



9.1.7 Viktigste avtaler

- (416) En oversikt over DNBs og Sbankens viktigste avtaler i markedet for handel med noterte finansielle instrumenter er inntatt i Vedlegg 27.

10. Effektivitetsgevinster

- (417) Foretakssammenslutningen vil medføre effektivitetsgevinster i form av synergier ved sammenslåing av de to selskapene. Foretakssammenslutningen er planlagt gjennomført ved at Sbanken og datterforetaket Sbanken Boligkreditt innfusjoneres i henholdsvis DNB og DNB Boligkreditt. Fusjonene er tenkt besluttet og gjennomført så raskt som mulig etter nødvendige myndighetstillatelser er mottatt, slik at kostnadssynergiene kan realiseres.
- (418) Virksomhetsoverdragelsen gir effektivitetsgevinster i form av stordriftsfordeler og driftskostnads- og kapitalkostnadssynergier. Videre vil transaksjonen kunne føre til en bedring i tjenestetilbudet forbrukerne står overfor, i form av større kraft bak produkt- og serviceutvikling og digital utvikling.
- (419) Gjennom foretakssammenslutningen blir Sbanken en del av DNB-konsernet. Selskapene er i dag underlagt ulike modeller for beregning av risiko knyttet til boliglån etter kapitaldekningsregelverket.²¹¹ Sbanken er underlagt reglene for standardbank, mens DNB kan gjøre intern risikoberegning (IRB), jf. kapittel 5 og avsnitt (175) over.
- (420) Regelverket fastsetter hvor mye egenkapital banken må stille ved utlån. For en standardbank er det risikovektede beregningsgrunnlaget (RWA) for boliglån 35 prosent, mens DNB som IRB-bank har et risikovektet beregningsgrunnlag på ca. 22 prosent. Egenkapitalen er fastsatt som det langsiktige kapitalmålet i prosent av beregningsgrunnlaget ved finansieringen av utlån. Det langsiktige kapitalmålet fastsettes med utgangspunkt i regulatoriske krav, med tillegg for strategiske vurderinger, utbyttepolitikk og nødvendig manøvreringsevne. DNB har et langsiktig kapitalmål på 17,1 prosent. Sbankens langsiktige kapitalmål er med samme forutsetninger for langsiktige, regulatoriske krav 15,5 prosent. [REDACTED]
[REDACTED].
- (421) Ved å overføre Sbankens utlånsportefølje til DNBs IRB-portefølje oppnås dermed en betydelig kapitalbesparelse, ved at det er behov for å stille mindre egenkapital for porteføljen. Egenkapital har vesentlig høyere kapitalkostnad enn fremmedkapital. [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
- (422) Kapitalbesparelsen vil påvirke marginalkostnaden for utlån til bolig. [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED].

Vedlegg 35 [REDACTED])

²¹¹ FOR-2014-08-22-1097 om kapitalkrav og nasjonal tilpasning av CRR/CRD IV (CRR/CRD IV-forskriften).

(423) Kapitalbesparelsen vil derfor legge til rette for at boliglånporteføljen til Sbanken kan tilbys til lavere utlånsrente enn i dagens situasjon, og dermed komme forbrukerne til gode.

(424) [REDACTED]

(425) I tillegg, høye driftskostnader ved bankdrift, blant annet knyttet til IT, teknologi og etterlevelse, kan lede til driftskostnadssynergier ved innenlandske bank-fusjoner. [REDACTED]

11. Annet - viktigste kunder og leverandører

(426) DNB og Sbankens viktigste kunder i de horisontalt overlappende markedene er forbrukere, hvor ingen utpeker seg som spesielt viktige. DNBs viktigste kunder innen fondsforvaltning (viktigste fondsdistributører) er inkludert i Vedlegg 27.

(427) DNB og Sbanken har i de fleste horisontalt overlappende markedene ingen leverandører som utpeker seg som spesielt viktige. Avtaler som partene har med hverandre og andre aktører, og som er av betydning for partenes virksomhet, er inkludert i Vedlegg 27. Partenes viktigste leverandører innen fondsdistribusjon (viktigste fondsforvaltere) er inkludert i samme vedlegg.

12. Unntak fra offentlighet

(428) Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter som skal unntas offentlighet. Forretningshemmelighetene er markert med farget bakgrunn. Begrunnelse for forretningshemmelighetene som skal unntas offentlighet følger vedlagt.

Vedlegg 36 Begrunnelse for forretningshemmeligheter

Med vennlig hilsen
Advokatfirmaet BAHR AS

A handwritten signature in black ink that reads "Annette Greve". The signature is written in a cursive, flowing style.

Annette Greve
Advokatfullmektig

Ansvarlig advokat: Beret Sundet

Vedleggsliste

Vedlegg	Navn på vedlegg
1	Børsmelding fra DNB ASA 15. april 2021
2	Prosessavtale mellom Sbanken og DNB Bank 11. mars 2021
3	Transaksjonsavtale mellom Sbanken og DNB Bank 15. april 2021
4	Tilbudsdokument 23. april 2021
5	Oversikt over datterselskaper i DNB-konsernet
6	Oppdragsavtale om distribusjon av verdipapirfond
7	[REDACTED]
8	[REDACTED]
9	[REDACTED]
10	[REDACTED]
11	[REDACTED]
12	[REDACTED]
13	[REDACTED]
14	[REDACTED]
15	[REDACTED]
16	[REDACTED]
17	[REDACTED]
18	[REDACTED]
19	Aktøroversikt boliglån
20	Forklaring bankbyttestatistikk boliglån
21	Datagrunnlag bankbyttestatistikk boliglån
22	Rapport utarbeidet av Eiendomsverdi for Sbanken - 1. kvartal 2020

23	Rapport utarbeidet av Eiendomsverdi for Sbanken - 2. kvartal 2020
24	Rapport utarbeidet av Eiendomsverdi for Sbanken - 3. kvartal 2020
25	Rapport utarbeidet av Eiendomsverdi for Sbanken - 4. kvartal 2020
26	Sbanken - Datagrunnlag utvikling i markedsandeler innen boliglån
27	Viktigste avtaler DNB og Sbanken
28	Notat - distribusjon av verdipapirfond 28.04.21
29	Forklaring totalmarked og beregning av markedsandeler fondsdistribusjon
30	Totalmarked og markedsandeler fondsdistribusjon - datagrunnlag
31	Aktøroversikt fondsdistribusjon
32	Avtaler om distribusjon av fond mellom DNB og Sbanken
33	Oversikt over de 20 fondene med best avkastning innenfor ASK i perioden fra 29. juni 2017 til 31.mars 2021
34	Meglerstatistikk Oslo Børs per november 2020
35	████████████████████
36	Begrunnelse for forretningshemmeligheter