

MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

MELLOM

STOREBRAND LIVSFORSIKRING AS

OG

DANICA PENSJONSFORSIKRING AS

21. januar 2022

Inneholder forretningshemmeligheter

1 INNLEDNING OG OPPSUMMERING

Saken gjelder Storebrand Livsforsikring AS' ("**Storebrand Livsforsikring**" eller "**STBL**") erverv av 100 % av aksjene i Danica Pensjonsforsikring AS ("**Danica**"), sammen omtalt som "**Partene**". Denne meldingen inngis til Konkurransetilsynet i henhold til konkurranse-loven § 18 jf. § 17 på vegne av Storebrand Livsforsikring som erverver kontroll over Danica gjennom foretakssammenslutningen nærmere beskrevet i punkt 3 nedenfor.

Storebrand Livsforsikring tilbyr produkter innenfor tjenestepensjon, privat pensjonssparing og personrisiko (person- og livsforsikring) til bedrifter, offentlige virksomheter og privatpersoner. Danica tilbyr produkter innenfor de samme virksomhetsområdene, til privatpersoner og bedrifter.

Partenes virksomhet gir opphav til overlappende aktivitet innenfor følgende markeder:

- **Berørt innskuddspensjonsmarked.** Partene tilbyr kollektiv innskuddsbasert tjenestepensjon til bedrifter ("**ITP**"), herunder pensjonskapitalbevis ("**PKB**"), kollektive risikodekninger og egen pensjonskonto til arbeidstakere ("**EPK**"). Økningen i konsentrasjonsnivå som følge av den planlagte foretakssammenslutningen vil være marginal ettersom Danica har en svært beskjeden rolle på markedet. Partene er heller ikke nære konkurrenter; byttestatistikk fra Storebrand Livsforsikring viser [REDACTED] og anbudsdata viser at Storebrand Livsforsikring [REDACTED] i anbudskonkurranser. Data om Partenes kundeporteføljer viser videre at mens Storebrand Livsforsikring [REDACTED] [REDACTED] Som følge av dette utøver Partene et begrenset konkurransepress på hverandre i dag, og vil i alle tilfeller møte betydelig konkurransepress fra andre aktører etter foretakssammenslutningen.
- **Ikke-berørt marked for fondsdistribusjon.** Partene har overlappende tilbud innenfor fondsdistribusjon, hvor begge i all hovedsak tilbyr individuelle spareprodukter med forsikringselement. Storebrand-konsernet tilbyr også aksjesparekonto ("**ASK**") og alminnelig handlekonto. Uansett markedsavgrensning er Partenes samlede markedsandel lav, konsentrasjonsøkningen begrenset/minimal og Partene møter betydelig konkurransepress fra banker, pensjonsselskaper og digitale handelsplattformer.
- **Ikke-berørte markeder for personforsikring.** Partene tilbyr privatforsikring, herunder livsforsikring (død, uførekapital og uførepensjon) og andre personrelaterte skadeforsikringer (kritisk sykdom og barneforsikring). Partene har lave markedsandeler innenfor samtlige markeder og undersegmenter, og møter sterk konkurranse fra banker og livselskaper, samt forsikringsselskaper uten pensjonstilbud.

Foretakssammenslutningen gir også opphav til et vertikalt overlapp mellom Storebrand-konsernets virksomhet innen fondsforvaltning¹ og Danicas virksomhet innen pensjon (pensjonsmidlene investeres i fond). Det foreligger også en vertikal forbindelse mot Danicas fondsdistribusjonsvirksomhet. Uansett hvordan disse forbindelsene vurderes, vil den sammenslåtte enheten verken ha evne eller insentiv til å utestenge sine konkurrenter verken oppstrøms eller nedstrøms.

Gjennom etablering av en sammenslått enhet ventes foretakssammenslutningen å medføre effektivitetsgevinster hva gjelder Partenes virksomhet innenfor samtlige virksomhetsområder med overlapp, gjennom kapital-, distribusjons- og kostnadssynergier. [REDACTED]

[REDACTED] Transaksjonen innebærer også et strategisk samarbeid med Danske Bank, der Danske Bank gis mulighet til å fortsette som en fullserviceleverandør av bank-, forsikrings- og pensjonstilbud i det norske markedet også etter Transaksjonen.

Foretakssammenslutningen vil på bakgrunn av dette ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse, herunder vil den ikke skape eller styrke en dominerende stilling i noe marked. Det er derfor ikke grunnlag for å gripe inn mot den planlagte foretakssammenslutningen, jf. konkurranseloven § 16.

¹ Det er tre selskaper i Storebrand-konsernet som driver virksomhet innenfor fondsforvaltning i Norge; Storebrand Asset Management AS, Skagen AS og Cubera Private Equity AS.

THOMMESSEN

INNHOOLD

1	INNLEDNING OG OPPSUMMERING.....	2
2	KONTAKTINFORMASJON.....	6
2.1	Melder.....	6
2.2	Målselskap.....	6
3	BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN.....	6
4	BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN.....	7
4.1	Storebrand ASA og Storebrand Livsforsikring AS.....	7
4.2	Danica Pensjonsforsikring AS.....	10
5	OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE SISTE REGNSKAPSÅR – ÅR 2020.....	11
6	PENSJON.....	11
6.1	Innledning og oversikt over overlappende virksomhet.....	11
6.2	Overordnet om det norske pensjonssystemet.....	12
6.3	Markedsavgrensning.....	19
6.4	Markedet for ITP/EPK, inkludert PKB og kollektive risikodekninger.....	23
6.5	Hypotetisk marked for EPK SL.....	41
6.6	YTP og fripoliser.....	44
7	IKKE-BERØRT MARKED: SPARING/FONDSDISTRIBUSJON.....	46
7.1	Innledning og oversikt over overlappende virksomhet.....	46
7.2	Overordnet om fondsmarkedet.....	47
7.3	Markedsavgrensning.....	51
7.4	Markedet for fondsdistribusjon.....	53
7.5	Hypotetisk marked for spareprodukter med forsikringselement.....	54
8	IKKE-BERØRT MARKED: PERSONFORSIKRING.....	57
8.1	Innledning og oversikt over overlappende virksomhet.....	57
8.2	Oversikt over markedet for personforsikring.....	57
8.3	Markedsavgrensning.....	60
8.4	Andre personrelaterede skadeforsikringer.....	61
8.5	Livsforsikring.....	63
9	VERTIKALE RELASJONER.....	64
9.1	Innledning og beskrivelse av vertikale relasjoner.....	64
9.2	Fondsforvaltning.....	65
9.3	Ingen risiko for utestengende virkninger.....	67
10	EFFEKTIVITESGEVINSTER.....	70
11	TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSE- OG TILSYNSMYNDIGHETER.....	70

THOMMESSEN

12	AVTALEN OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN MED BILAG	70
13	ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP	70
14	KONFIDENSIALITET	71
15	AVSLUTTENDE BEMERKNINGER.....	71

2 KONTAKTINFORMASJON

2.1 Melder

Navn: Storebrand Livsforsikring AS
Organisasjonsnummer: 958 995 396

Kontaktperson(er) for melder: Advokatfirmaet Thommessen AS
v/advokat Eivind J Vesterkjær, advokatfullmektig Trine Siri Dahl og
advokatfullmektig Karin Johanne Nordby

Adresse: Ruseløkkveien 38, 0251 Oslo
Postadresse: Postboks 1484 Vika, 0116 Oslo
Telefonnummer: +47 23 11 11 23 | +47 23 11 10 68 | +47 23 11 11 79
E-postadresse: eve@thommessen.no/tsd@thommessen.no/kjn@thommessen.no

2.2 Målselskap

Navn: Danica Pensjonsforsikring AS
Organisasjonsnummer: 977 465 478

Kontaktperson(er) for målselskapet: Advokatfirmaet Wikborg Rein AS
v/advokat Eivind Stage

Adresse: Dronning Mauds gate 11, 0250 Oslo
Postadresse: Postboks 1513 Vika, 0117 Oslo
Telefonnummer: +47 55 21 52 15
E-postadresse: est@wr.no

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

Den planlagte foretakssammenslutningen er kommet i stand gjennom en strukturert salgsprosess initiert av målselskapets danske morselskap Danica Pension, Livsforsikringsaktieselskab og innebærer at Storebrand Livsforsikring i henhold til avtale om kjøp og salg av aksjer i Danica inngått 20. desember 2021 ("**Aksjekjøpsavtalen**") på varig basis overtar enekontroll over Danica gjennom erverv av 100 % av aksjene i selskapet fra Danica Pension, Livsforsikringsaktieselskab ("**Transaksjonen**").

Det foreligger en meldepliktig foretakssammenslutning i henhold til konkurranseloven § 18 jf. § 17 ettersom hvert av de involverte foretakene har årlig brutto forfalte premier som overstiger NOK 100 millioner og Partene har samlede brutto forfalte premier som overstiger NOK 1 milliard i Norge.²

Gjennomføring av foretakssammenslutningen er betinget blant annet av godkjenning fra Konkurransetilsynet og Finanstilsynet, og planlegges gjennomført når relevante

² For forsikringsselskap beregnes meldeplikt basert på brutto forfalte premier, jf. Kommisjonens jurisdiksjonsmeddelelse, avsnitt 214. Brutto forfalt premie er all premie som forfaller til betaling i løpet av året.

myndighetsgodkjenninger foreligger. Gjennomføring av foretakssammenslutningen er ikke betinget av godkjenning fra andre konkurransemyndigheter.

Det strategiske og økonomiske rasjonale bak Transaksjonen er å

Effektivitetsgevinster er omtalt i punkt 10 nedenfor.

4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN

4.1 Storebrand ASA og Storebrand Livsforsikring AS

4.1.1 Storebrand ASA

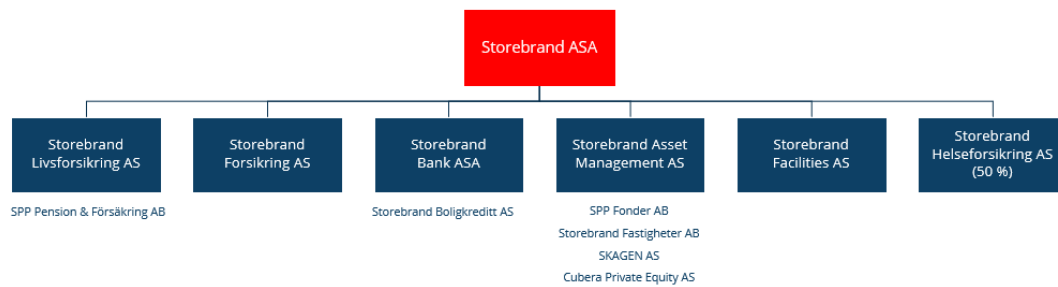
Storebrand ASA ("**Storebrand**") er holdingselskapet i Storebrand-konsernet, som tilbyr pensjons-, kapitalforvaltnings-, spare-, forsikrings- og bankprodukter til privatpersoner, bedrifter og offentlige virksomheter. Storebrand er notert på Oslo Børs og har en spredt aksjonærstruktur. Selskapet eies av tilnærmet 25 000 aksjonærer (herunder institusjonelle aksjonærer, selskaper og privatpersoner). De ti største aksjonærene i Storebrand utgjør rundt 40 % av eierandelen i aksjene. Folketrygdfondet er største aksjonær i Storebrand med en eierandel på ca. 11 %.³

De største operative datterselskapene i Norge er Storebrand Livsforsikring AS, Storebrand Forsikring AS, Storebrand Bank ASA, Storebrand Asset Management AS (SAM) og Storebrand Helseforsikring AS (50 %).⁴ Storebrand har hovedkontor på Lysaker i Bærum, og hadde ved utgangen av 2020 omtrent 1 800 ansatte.

En overordnet oversikt over konsernets juridiske struktur er inntatt nedenfor:

³ Storebrand ASA, Årsrapport 2020, side 76.

⁴ Storebrand Helseforsikring AS er eid med 50 % hver av henholdsvis Storebrand ASA og Ergo International AG.



Storebrand har virksomhet innenfor pensjon, livsforsikring, skadeforsikring, bank og kapitalforvaltning. Virksomhetsområdene er organisert i egne datterselskaper:

- **Forsikring og pensjon:** Gjennom det heleide datterselskapet Storebrand Livsforsikring AS, har Storebrand virksomhet innen livsforsikring og pensjon, herunder tilbud av fondssparing med forsikringselement og IPS. Videre tilbyr Storebrands heleide datterselskap Storebrand Forsikring AS skadeforsikringer, verdiforsikringer m.m., og Storebrand Helseforsikring AS (50 % eierandel) behandlingsforsikring i bedrifts- og privatmarkedet i Norge og Sverige. Gjennom det heleide datterselskapet SPP Pension & Försäkring AB har Storebrand virksomhet innen livsforsikring og pensjon i Sverige.
- **Banktjenester:** Konsernets virksomhet innen banktjenester, herunder boliglån, kontoprodukter, betalingstjenester og usikrede lån til personkunder, samt investeringsrådgivning og ordreforvaltning til personkunder og bedriftskunder drives av det heleide datterselskapet Storebrand Bank ASA. Storebrand Bank ASA distribuerer fond gjennom ASK og handlekonto på vegne av Storebrand Asset Management AS i tillegg til spareprodukter med forsikringselement, inkludert IPS, på vegne av Storebrand Livsforsikring AS.
- **Kapitalforvaltning:** Storebrands kapitalforvaltningsvirksomhet omfatter selskapene SAM, Skagen AS, Cubera Private Equity AS, SPP Fonder AB, Storebrand Fastigheter AB, og deres datterselskaper. Virksomhet innen kapitalforvaltning i Norge, herunder fondssparing i ASK drives hovedsakelig av det heleide datterselskapet SAM,⁵ som er et forvaltningsselskap for verdipapirfond ("**fond**") og andre investeringsfond med gjeldende forvaltningskonsesjon. Virksomheten innenfor kapitalforsikring omfatter også utvikling og utleie av eiendom gjennom Storebrand Eiendom, som er en del av SAM. Storebrands eiendomsportefølje omfatter blant annet eiendom i Vika og på Økern i Oslo, Holmen i Nesbru og City Syd i

⁵ SAM tilbyr også ASK gjennom sitt datterselskap Skagen AS.

Trondheim. Storebrand-konsernet tilbyr også eiendom som investeringsklasse for institusjonelle kunder gjennom Storebrand Eiendomsfond Norge KS.

En komplett oversikt over selskaper i Storebrand-konsernet er tatt inn i vedlegg 1.

Vedlegg 1: Oversikt over Storebrand ASAs datterselskaper

Den foreliggende foretakssammenslutningen gjelder virksomheten innen pensjon og forsikring i Norge, og har en side til Storebrands virksomhet innenfor fondsforvaltning og fondsdistribusjon. Det vil i det videre følgende redegjøres nærmere for Storebrand Livsforsikring, Storebrand Forsikring og SAM. Konsernets øvrige virksomhet, herunder innenfor tradisjonelle banktjenester, som boliglån og betalingstjenester, vil ikke beskrives nærmere.

Nærmere informasjon om Storebrand finnes på <https://www.storebrand.no/om-storebrand/>.

4.1.2 Storebrand Livsforsikring AS

Storebrand Livsforsikring har konsesjon som livsforsikringsforetak og leverer livsforsikring i Norge. Selskapet tilbyr et vidt spekter av produkter innenfor tjenstepensjon, privat pensjonssparing, personrelaterte skadeforsikringer (dekning ved ulykke og sykdom) og livsforsikring (dekning ved død og uførhet) til bedrifter, kommuner, offentlige virksomheter og privatpersoner. Selskapet har hovedkontor på Lysaker i Oslo, og kontorer i Bergen, Stavanger, Trondheim og Kristiansand. Ved utgangen av 2020 hadde selskapet 804 ansatte.⁶

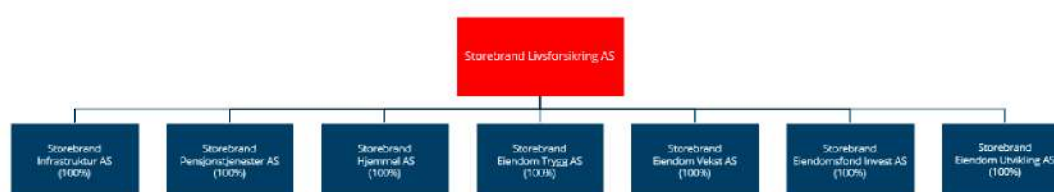
Storebrand Livsforsikring har flere heleide datterselskaper, hvorav de sentrale norske er Storebrand Infrastruktur AS, Storebrand Pensjonstjenester AS, Storebrand Hjemmel AS, Storebrand Eiendom Trygg AS, Storebrand Eiendom Vekst AS, Storebrand Eiendomsfond Invest AS og Storebrand Eiendom Utvikling AS.⁷

Storebrand Livsforsikring har i tillegg eierandeler på 27,2 % og 25 % i henholdsvis Pensjonskontoregisteret AS og i Norsk Pensjon AS. Selskapene eies og drives av aktørene i bransjen, og har som formål å samle informasjon om pensjonssparing for pensjonskundene og forenkle flytt av pensjonssparing mellom ulike aktører.

En oversikt over sentrale norske datterselskaper er inntatt nedenfor:

⁶ Storebrand Livsforsikring, Årsrapport 2020, side 128.

⁷ Storebrand Livsforsikring, Årsrapport 2020, side 6. Eierandelen i det tidligere datterselskapet Værdalsbruket AS (75 %) ble solgt i 2021.



4.1.3 Storebrand Forsikring AS

Storebrand Forsikring har konsesjon som skadeforsikringsforetak og tilbyr standard skadeforsikringsprodukter til privatmarkedet i Norge, samt enkelte næringsforsikringer til små og mellomstore bedrifter. Ved utgangen av 2020 hadde selskapet rundt 150 000 kunder og 75 ansatte. Forsikringsproduktene som tilbys inkluderer reiseforsikring, ansvarsforsikring til næring (primært SMB), motorvognforsikring både til privat- og næring, tings- og eiendomsforsikring til privat- og næring og personforsikring (primært ulykkesforsikring).

4.1.4 Storebrand Asset Management

SAM er et forvaltningsselskap for fond (UCITS) og alternative investeringsfond ("AIF") som forvalter pensjonsmidlene til Storebrand Livsforsikring og SPP Pension & Försäkring AB samt en rekke eksterne kunder. SAM eier også 100 % av aksjene i Skagen AS,⁸ et forvaltningsselskap for fond (UCITS) og AIF, og AIF-forvalteren Cubera Private Equity AS.⁹ SAM produserer også fond under varemerket Delphi.¹⁰ SAM distribuerer egenproduserte fond under merkenavnene Delphi,¹¹ Storebrand og SPP Fonder, samt eksternt forvaltede fond. SAMs fond distribueres også av eksterne fondsdistributører.

SAM har videre en eierandel på [REDACTED] % i fintech-selskapet Quantfolio AS. Quantfolio utvikler blant annet robotbaserte rådgivningsløsninger for banker og finansinstitusjoner.

4.2 Danica Pensjonsforsikring AS

Danica er en del av Danske Bank-konsernet og er heleid av det danske morselskapet Danica Pension, Livsforsikringsaktieselskab.¹² Konsernstrukturen i Danica-gruppen er inntatt nedenfor:

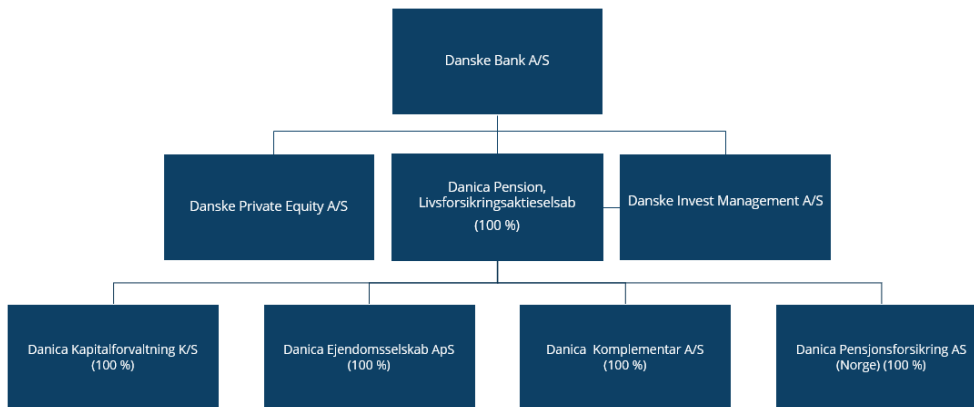
⁸ SAM overtok Skagen AS i 2017.

⁹ SAM overtok Cubera Private Equity i 2019.

¹⁰ SAM overtok Delphi Fondene i 2000.

¹¹ SAM overtok Delphi Fondene i 2000.

¹² Danica Pensjon, Årsrapport 2020, side 73.



Danica leverer pensjons- og personrisikoprodukter til privatpersoner og bedrifter i Norge. Selskapet har rundt 15 000 bedriftskunder, samt 240 000 direkte eller indirekte personkunder. Selskapets hovedkontor ligger i Trondheim, og selskapet har i tillegg et kontor i Oslo. Ved utgangen av 2020 var det registrert 94 ansatte i Danica.¹³ Danica har ingen datterselskaper.

Danica har en eierandel på 3,9 % i Pensjonskontoregisteret AS og 2 % i Norsk Pensjon AS.

For mer informasjon om Danica Pensjonsforsikring, se <https://danica.no/om-danica/forside>.

5 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE SISTE REGNSKAPSÅR – ÅR 2020

For forsikringsselskap beregnes meldeplikt basert på brutto forfalte premier, jf. Kommisjonens juridiksjonsmeddelelse avsnitt 214. For fullstendighetens skyld oppgis likevel også hver av Partenes omsetning og driftsresultat i fotnote.

Navn	Brutto forfalt premie (i NOK 1000)
Storebrand ASA ¹⁴	44 188 000
Danica Pensjonsforsikring AS ¹⁵	2 529 000

6 PENSJON

6.1 Innledning og oversikt over overlappende virksomhet

Storebrand Livsforsikring og Danica tilbyr kollektive ITP-ordninger til private bedrifter med tilhørende forvaltning av PKB, EPK, samt tilbud av kollektive risikodekninger (lovpålagt innskuddsfritak og kollektiv uførepensjon, samt enkelte andre dekninger som etterlattepensjon og barnepensjon) i tilknytning til

¹³ Danica Pensjon, Årsrapport 2020, side 4.

¹⁴ Storebrand hadde en omsetning og et driftsresultat (i NOK) på henholdsvis NOK 81 032 000 og NOK 3 838 000 i 2020.

¹⁵ Danica hadde en omsetning og et driftsresultat (i NOK 1000) på henholdsvis NOK 5 299 og NOK 104 i 2020.

ITP-ordningene. Storebrand Livsforsikring hadde tidligere også tilbud innenfor kollektiv ytelsespensjon til private bedrifter (YTP), men virksomheten innenfor YTP er per nå begrenset til forvaltning av tidligere inngåtte avtaler og fripoliser utgått av disse. Danica har kun en mindre, lukket portefølje av fripoliser med investeringsvalg ("**FMI**"). Videre tilbyr begge Parter individuelle spareprodukter som enkeltpersoner selv kan kjøpe som ledd i privat pensjonssparing,¹⁶ Danica tilbyr ikke pensjonsordninger til offentlige virksomheter og slike ordninger vil derfor ikke omtales nærmere. Partenes virksomhet innenfor pensjon gir opphav til horisontale overlapp som vil beskrives nærmere i det følgende.

Innledningsvis vil det gis en oversikt over pensjonsmarkedene i Norge, samt hvordan pensjonsmarkedene og konkurransedynamikken i disse påvirkes av innføringen av EPK som fant sted i begynnelsen av 2021.

Oversikten i punkt 6.2 vil danne bakgrunn for markedsavgrensningen i punkt 6.3 og deretter behandling av de ulike markedene innenfor pensjon i punkt 6.4 (ITP/EPK mv.) og 6.5 (hypotetisk marked for EPK SL), samt 6.6 (YTP) nedenfor.

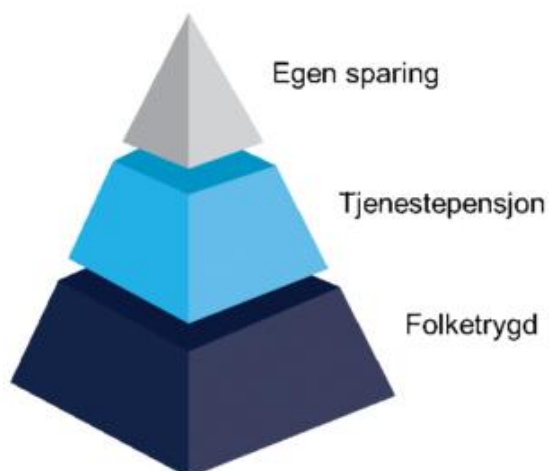
6.2 Overordnet om det norske pensjonssystemet

6.2.1 Innledning

Det norske pensjonssystemet er fordelt på tre nivåer, der alderspensjon i folketrygden danner grunnmuren (punkt 6.2.2.). Arbeidsgivere er videre lovpålagt å etablere en tjenstepensjonsordning for sine arbeidstakere, omtalt nedenfor i punkt 6.2.3. Som et supplement til alderspensjon i folketrygden og kollektive pensjonsordninger, kan privatpersoner spare til pensjon gjennom individuell sparing.

Statens pensjonskasse omtaler det norske pensjonssystemet som "pensjonstrekanten", illustrert slik:

¹⁶ For fullstendighetens skyld vil slike individuelle spareordninger omtales kort i punkt 6.2.4, og beskrives deretter nærmere i punkt 7 om sparing.



Kilde: Statens Pensjonskasse¹⁷

Alderspensjon etter folketrygden er den grunnleggende pensjonsordningen i Norge. Gjennom alderspensjon etter folketrygden sikres alle en minsteytelse, samtidig som det gis tillegg basert på arbeidsinntekt.

Supplerende ordninger kommer i tillegg til alderspensjon etter folketrygden. Mens kollektive pensjonsordninger etterspørres av den enkelte arbeidsgiver, etterspørres individuelle pensjonsordninger av enkeltpersoner som ønsker å spare til pensjon utover det som spares gjennom folketrygden og av arbeidsgiver. Egen sparing til pensjon omfatter ulike kapitalplasseringer og et bredt utvalg spareprodukter, se nærmere i punkt 6.2.4 nedenfor.

I det følgende vil det redegjøres nærmere for alderspensjon fra folketrygden 6.2.2, kollektive pensjonsordninger punkt 6.2.3 og individuelle ordninger punkt 6.2.4.

6.2.2 Alderspensjon fra folketrygden

Folketrygden ble innført i 1967 og er grunnmuren i det norske pensjonssystemet. Den finansieres over statsbudsjettet og sikrer inntekter til pensjonister som har hatt pensjonsgivende inntekt og/eller har minst 5 års trygdetid i Norge.

Etter innføringen av folketrygden har sammensetningen i den norske befolkningen endret seg betydelig; det har blitt flere eldre og nordmenn lever lenger enn før. Dette var også noe av bakgrunnen

¹⁷ Statens Pensjonskasse, Pensjonsbloggen, *Hva er forskjellen på privat og offentlig tjenestepensjon?*, tilgjengelig her: <https://pensjonsbloggen.spk.no/hva-er-forskjellen-pa-privat-og-offentlig-tjenestepensjon/> (07.01.2022).

for pensjonsreformen i 2011, som hadde til formål å sikre et bærekraftig pensjonssystem for fremtidige generasjoner.

Opptjeningen baserer seg hovedsakelig på pensjongivende inntekt, men det vil også kunne opparbeides pensjon på grunnlag av offentlige ytelser fra NAV, førstegangstjeneste og omsorgsarbeid. Størrelsen på alderspensjon fra folketrygden vil avhenge av hvor stor pensjonsbeholdning den enkelte har tjent opp, noe som igjen avhenger av inntekt og antall leveår i Norge. Det gjelder ulike regler for ulike årskull. Personer født etter 1963 kan maksimalt oppnå en årlig pensjonsopptjening på 18,1 prosent av 7,1 ganger grunnbeløpet (G).

6.2.3 Kollektive tjenstepensjonsordninger

Kollektive ordninger i privat sektor er regulert i lov om obligatorisk tjenstepensjon, lov om innskuddspensjon, lov om foretakspensjon og lov om tjenstepensjon.¹⁸ Loven pålegger arbeidsgivere å etablere en tjenstepensjonsordning for sine arbeidstakere,¹⁹ og oppstiller nærmere krav for utforming av tjenstepensjonsordningen. De kollektive tjenstepensjonsordningene i privat sektor kan være innskuddsbaserte (ITP), ytelsesbaserte (YTP) eller hybride. Danica tilbyr verken hybrid tjenstepensjon eller YTP.

ITP/EPK, herunder PKB og kollektive risikodekninger (primært innskuddsfritak og kollektiv uførepensjon) vil redegjøres for i punkt 6.2.3.1 nedenfor, mens YTP vil redegjøres for i punkt 6.2.3.2 nedenfor.

6.2.3.1 ITP/EPK, herunder PKB og kollektive risikodekninger

ITP/EPK reguleres av lov om innskuddspensjon.²⁰ En kollektiv innskuddsbasert pensjonsordning kjennetegnes av at arbeidsgiver betaler en prosentandel av arbeidstakers lønn inn til en pensjonskonto, som leverandøren av arbeidsgivers kollektive innskuddspensjonsordning deretter investerer i ulike fondsprodukter. Pensjonsutbetalingen avhenger av hvilken nettoavkastning leverandøren har oppnådd gjennom forvaltning av den innskutte kapitalen. Summen av arbeidstakers innbetaling til pensjonskontoen og den oppnådde avkastningen utgjør den pensjon arbeidstakeren får utbetalt fra arbeidsgiver.

Størrelsen på innskuddet avhenger av arbeidsgiverens pensjonsordning, men loven angir et minstekrav på størrelsen på pensjonsinnskuddet.²¹ Etter at arbeidsgiver har opprettet en pensjonskonto, kan arbeidstaker typisk velge mellom høy, middels og lav risikoprofil for forvaltningen av innskuddene. Arbeidsgiver kan også velge å tilby sine ansatte mulighet til å sette sammen sin egen

¹⁸ Lov av 21. desember 2005 nr. 124 om obligatorisk tjenstepensjon (OTP).

¹⁹ Loven gjelder for foretak med minst to personer som begge har en arbeidstid og lønn som utgjør 75 % eller mer av full stilling eller minst én arbeidstaker uten eierinteresser i foretaket som har en arbeidstid og lønn som utgjør 75 % eller mer av full stilling.

²⁰ Lov av 24. november 2000 nr. 81 om innskuddspensjon i arbeidsforhold (innskuddspensjonsloven).

²¹ Det følger av innskuddspensjonsloven § 2-3 (2) at den lovpålagte minimumsdekningen er 2 % av den ansattes lønn mellom 1 og 12 G. Grunnbeløp er på NOK 106 399 (per 1. mai 2021).

portefølje gjennom et fritt fondsvalg. Valg av risikoprofil kan påvirke pensjonsutbetalingen, og gi større eller mindre risiko for avkastning eller tap. Arbeidsgiver kan videre velge å tilby sine ansatte ulike kollektive tilleggsdekninger (livsforsikring), som primært er innskuddsfritak (lovpålagt forsikringsdekning som sikrer fortsatt sparing til alderspensjon ved arbeidsuførhet)²² og kollektiv uførepensjon samt enkelte andre dekninger som etterlattepensjon og barnepensjon.²³ Kollektiv uførepensjon fungerer som et supplement til offentlige ytelser ved langvarig arbeidsuførhet der uførepensjon sikrer arbeidstakeren økonomisk trygghet ved langvarig fravær fra jobb. Størrelsen på uførepensjonen beregnes av den ansattes lønn på sykdomstidspunktet, og kan avtales innenfor lovens maksimumrammer. Kollektiv livsforsikring utbetales som oftest som en engangsyttelse til etterlatte dersom den forsikrede dør, avhengig av det underliggende produktet.

Ved avslutning av et arbeidsforhold i en bedrift med ITP-ordning blir det utstedt et PKB som et bevis på tidligere opptjent pensjon. Tidligere ble PKB værende til forvaltning hos tidligere arbeidsgivers leverandør av tjenstepensjon med mindre arbeidstakeren selv flyttet PKBen til en annen leverandør. I et yrkesliv preget av raskere jobbskifter var det imidlertid behov for å samle og håndtere tidligere opptjent pensjon på en enklere og mer økonomisk gunstig måte.²⁴ EPK ble derfor innført fra 1. februar 2021, for å samle pensjonsmidler, redusere kostnadene knyttet til administrasjon og forvaltning og gjøre det enklere for arbeidstakerne å holde oversikt over pensjonsrettighetene sine. Reglene er gjennomført ved endringer i innskuddspensjonsloven som ble vedtatt allerede våren 2019.²⁵

Reformen innebærer at også pensjonsopptjening fra tidligere arbeidsforhold med innskuddspensjon, dvs. arbeidstakerens PKB, flyttes til EPK i nåværende arbeidsgivers pensjonsordning.²⁶ Ved jobbskifte og utmelding av arbeidsgivers pensjonsordning utstedes et PKB. Hvis PKB-innehaveren får en ny jobb med innskuddspensjon, overføres PKB til EPK i ny arbeidsgivers pensjonsordning.

Regelverket bestemmer at arbeidsgiver skal dekke administrasjonskostnader for tidligere opptjening som flyttes til EPK, og at arbeidstaker skal betale samme kostnadssats for forvaltning av tidligere opptjening som arbeidsgiver betaler for den aktive delen.

Innføringen av EPK innebar at pensjonssparing hos nåværende arbeidsgiver og PKBer fra tidligere arbeidsforhold ble samlet hos nåværende arbeidsgivers leverandør, med mindre arbeidstakeren selv velger egen leverandør av EPK (se nærmere om dette nedenfor). Formålet med innføringen var blant

²² Innskuddspensjonsloven § 2-4 (2).

²³ For en nærmere redegjørelse for uførepensjon og livsforsikring, se kapittel 8.2 nedenfor.

²⁴ Reglene gjelder kun ved innskuddsbaserte ordninger. Fripoliser fra ytelsesbaserte ordninger, nærmere redegjort for i punkt 6.6 nedenfor, vil ikke kunne samles i EPK.

²⁵ Se innskuddspensjonsloven §§ 3-6 og 3-7, samt lovens forarbeider i Prop. 40 L (2018-2019), side 29.

²⁶ Arbeidstaker har tre måneders frist for å reservere seg mot dette, hvis ikke skjer flyttingen automatisk.

annet mer effektiv forvaltning av pensjonsmidlene,²⁷ lavere administrasjonsgebyr,²⁸ tilrettelegging for enklere jobbskifter og å gi den enkelte arbeidstaker bedre oversikt over egen pensjonsopptjening. Flytt av tidligere oppsparte pensjonsmidler til EPK hos nåværende arbeidsgiver ble gjennomført ved passivt samtykke. Arbeidstakere som ikke ønsket å samle tidligere opptjent pensjon (PKBer) i EPK, måtte aktivt reservere seg mot dette før 1. mai 2021.²⁹

Utgangspunktet er at EPK opprettes gjennom den kollektive avtalen til nåværende arbeidsgiver (kollektiv EPK - "EPKK"), på vilkår fremforhandlet mellom arbeidsgiver og arbeidsgivers pensjonsleverandør. Det er arbeidsgiver som dekker forvaltningskostnadene.

Arbeidstaker kan velge å flytte forvaltningen av pensjonsmidlene til en selvvalgt leverandør ("EPK SL"). Den enkelte arbeidstaker kan også velge å etablere EPK SL hos arbeidsgivers leverandør (intern konvertering). Arbeidstaker vil i alle tilfeller fortsatt være medlem i den kollektive pensjonsordningen hos arbeidsgivers leverandør, som står for administrasjon, ajourhold, beregning og fakturering av pensjonsinnskudd, og som videresender innskuddene til den selvvalgte leverandøren. Kollektive risikodekninger (primært kollektiv uførepensjon og innskuddsfritak) ligger også hos arbeidsgivers leverandør og påvirkes ikke av flytting til selvvalgt leverandør; det er bare forvaltningen av pensjonskapitalen som flyttes. Dersom arbeidstakeren har flyttet sin pensjon til en selvvalgt leverandør, vil det samme valget gjelde hos ny arbeidsgiver (og tidligere opptjent pensjon blir værende i arbeidstakerens EPK SL).

Uansett om arbeidstakeren har EPKK eller EPK SL gjøres de løpende innbetalingene av pensjon fra arbeidsgiver i henhold til lovens krav og den avtale arbeidsgiver har inngått med sin leverandør, og arbeidstakeren kan ikke selv gjøre innskudd på EPK.

Nåværende arbeidsgiver betaler administrasjons- og forvaltningsgebyr ved EPKK, og en standardkompensasjon ved EPK SL.³⁰ Arbeidsgiver betaler kostnader til forvaltning av den kapital arbeidstaker har opptjent i arbeidsforholdet (aktiv opptjening) etter samme pristariff som arbeidsgiver

²⁷ Se Prop. 40 L (2018-2019), side 1 og Innst. 224 L (2018-2019), side 1, der Finanskomiteen viser til at formålet bak innføringen av EPK er å "bidra til at pensjonsmidlene i innskuddspensjonsordninger forvaltes mer effektivt, slik at det blir mest mulig pensjon for en gitt innbetaling, og at arbeidstaker skal få bedre oversikt over sin egen pensjonsopptjening".

²⁸ Finansdepartementet har anslått at innføringen av EPK vil gi en kostnadsreduksjon på inntil NOK 800 millioner årlig, i hovedsak som følge av reduserte kostnader (og dermed økt pensjon) for PKBer for arbeidstakerne. Økonomiske konsekvenser av forslaget er nærmere omtalt i Prop. 40 L (2018-2019), side 29.

²⁹ Ved utgangen av 2021 var ca. 950 000 PKBer flyttet inn på arbeidstakers EPK, mens ca. 275 000 PKBer forvaltes utenfor EPKer. Av disse tilhører ca. 220 000 PKBer arbeidstakere som har EPK. Hver arbeidstaker kan ha flere PKBer, avhengig av antallet tidligere arbeidsgivere. Det kan være flere årsaker til at PKBene ikke er flyttet inn i EPK; arbeidstaker kan ha reservert seg mot at PKBene ble flyttet inn i EPK, de kan ha en garanti eller de kan være under utbetaling. Mer informasjon er tilgjengelig på Finans Norges nettsider: <https://www.finansnorge.no/statistikk/livsforsikring/egen-pensjonskonto/> (07.01.2021).

³⁰ Ved EPK SL dekker arbeidstaker selv administrasjonsgebyr. Av oversikten over leverandører som er tilgjengelig på Forbrukerrådets Finansportal, fremkommer det imidlertid at få aktører krever administrasjonsgebyr for EPK SL. Finansportalens oversikt er tilgjengelig her: <https://www.finansportalen.no/pensjon/egen-pensjonskonto/> (07.01.2021).

betaler i den kollektive ordningen.³¹ Dersom valgte leverandør av EPK SL har lavere administrasjons- og forvaltningsgebyr enn arbeidsgivers pensjonsleverandør, vil differansen inngå som en del av pensjonsinnskuddet og komme arbeidstakeren til gode.³² Formålet bak ordningen er å gi arbeidstaker individuelle valgmuligheter og samtidig fremme sunn konkurranse mellom selskapene som tilbyr forvaltning av innskuddspensjon.³³

6.2.3.2 YTP

YTP reguleres av lov om foretakspensjon.³⁴ YTP er en ytelsesbasert ordning som gir en avtalt utbetaling fra bedriftens pensjonsordning ved opptjeningsalder, normalt 67 år. Pensjonen fastsettes ut fra et prinsipp om at summen av en antatt folketrygd og pensjon fra pensjonsordningen skal utgjøre en avtalt prosent av sluttlønnen innenfor gitte rammer. Sum pensjon har blitt definert som en andel av sluttlønn, vanligvis mellom 60 og 70 prosent.

Ved YTP-ordninger er det, i motsetning til ved innskuddsbaserte ytelser, selve pensjonsytelsen som er forhåndsdefinert. Gjennom ordningen forplikter leverandøren seg til å utbetale den nærmere definerte pensjonsytelsen ved inntreden av forhåndsdefinerte begivenheter (i praksis pensjonsalder, uførhet eller død), og det er derfor avgjørende at leverandøren har tilstrekkelig kapital til å utbetale pensjonsytelsen på det aktuelle tidspunktet. Kapitalen stammer fra premier (innskudd) betalt av arbeidsgiver, samt avkastning på premiene.

Beregningsrenten – også omtalt som garantirente – tar således hensyn til den beregnede avkastningen som premiereserven vil bli tilført før den kommer til utbetaling. Jo høyere denne renten settes, jo lavere premiereserve er det behov for å bygge opp i form av innbetalinger fra foretaket. Denne beregningsrenten medfører at ytelsespensjon og fripoliser har en rentegaranti som sikrer medlemmet en nærmere angitt årlig minimumsavkastning som tilføres premiereserven.³⁵

I dag er alle kollektive tjenestepensjonsordninger i privat sektor i praksis innskuddsbaserte. Tilnærmet alle bedrifter som hadde ytelsesbaserte ordninger har avvirket eller lukket disse, og mestepartene av pensjonsrettighetene som er tjent opp i disse ordningene har blitt utstedt som individuelle fripoliser til de tidligere medlemmene i disse ordningene. Overgangen fra ytelsespensjon til innskuddspensjon ble drevet av lavere renter, balanseføring av forpliktelsene for arbeidsgiver ved å ha ytelsespensjon,

³¹ Ved EPK SL betaler arbeidsgiver forvaltningsgebyrer på den delen av pensjonskapitalen som stammer fra nåværende arbeidsforhold, utbetalt som en *standardkompensasjon* beregnet ut i fra hva arbeidsgiver ville ha betalt dersom arbeidstakeren hadde blitt hos arbeidsgivers leverandør/i arbeidsgivers kollektive avtale. Kompensasjonen er altså avhengig av hvilken avtale arbeidsgiver har fremforhandlet med sin leverandør.

³² Dersom valgte leverandør av EPK SL har høyere forvaltningsgebyr, vil arbeidstakeren måtte bære den delen av forvaltningsgebyret som overgår standardkompensasjonen selv. Se f.eks. Finans Norge, *Spørsmål og svar om egen pensjonskonto*, tilgjengelig her: <https://www.finansnorge.no/tema/liv-og-pensjon/egen-pensjonskonto/sporsmal-og-svar-om-egen-pensjonskonto/> (07.01.2021).

³³ Se Prop. 40 L (2018-2019), side 14.

³⁴ Lov av 24. mars 2000 nr. 16 om foretakspensjon (foretakspensjonsloven).

³⁵ Se Finansportalen, *Hva er ytelsespensjon*, tilgjengelig her: <https://www.finansportalen.no/pensjon/hva-er-ytelsespensjon/>.

samt krav til økte avsetninger og premier som følge av økt levealder. Ytelsesordningene, basert på 30 års opptjening og sluttlønnbaserte ytelser, er heller ikke tilpasset den årsbaserte opptjeningsmodellen i den nye folketrygden. Ytelsesbaserte pensjonsordninger etterspørres derfor ikke lenger.³⁶

Foruten pensjonsreformen, ledet Solvens II-regelverkets skjerpene krav til egenkapital, demografiske endringer (høyere levealder) og lavt rentenivå til at YTP-ordninger ikke lenger etterspørres av arbeidsgivere, og heller ikke har vært i salg de siste ti årene. ITP-ordninger er ikke utformet basert på de samme forutsetninger og parametere og representerer således langt rimeligere og mer fleksible pensjonsordninger for arbeidsgiverne.³⁷

Avsluttede YTP-ordninger omdannes til fripoliser som gir en garantert ytelse for pensjonister. En fripolise er opptjent pensjon fra tidligere arbeidsgiver og har en garantert avkastning som følger av avtalen med leverandøren, normalt mellom 2 og 4 % i året. Den garanterte avkastningen legges til premiereserven for å sikre utbetalingen av det årlige garanterte minstebeløpet under fripolisen. Fripoliser kan konverteres til FMIer uten garantert avkastning, der arbeidstakeren selv bestemmer hvordan midlene skal forvaltes og dermed har mulighet for å oppnå bedre avkastning. Ordningen med EPK omfatter ikke fripoliser.

YTP og fripoliser kan flyttes til en annen forsikringsleverandør i henhold til forsikringsvirksomhetsloven kapittel 6. En slik overføring forutsetter at pensjonsleverandøren godtar kontrakten. Grunnet lavt rentenivå, nye kapitalkrav ved innføring av Solvens II-regelverket kombinert med økning i forventet gjennomsnittlig levealder, har få livsforsikringsselskaper vært villige til å påta seg ytterligere forpliktelser knyttet til ytelsesbaserte alderspensjoner og da kun i spesielle tilfeller. Dette har igjen ført til lite, om noe, konkurranse blant livsforsikringsselskapene om å tiltrekke seg ytelsespensjon og fripoliser med kontraktsfaste ytelser. Dette gjelder særlig fripolisene, som er forhåndsbetalte, og hvor leverandørene ikke har mulighet til å kompensere for f.eks. lavere rentenivå og økt avkastningsrisiko gjennom prising av rentegarantien slik man kan for aktive ytelsesordninger. De har i praksis ikke vært mulig å flytte fripoliser i det norske markedet siden 2012. Silver Pensjonsforsikring AS, som satset spesielt på å overta fripoliser og kom inn i markedet i 2005, ble satt under offentlig administrasjon i 2017.

Innføringen av EPK gjelder kun for innskuddsbaserte, ikke ytelsesbaserte ytelser (YTP og fripoliser), slik at ingen av disse produktene ble flyttet automatisk ved åpningen av markedet i 2021.

³⁶ Se regjeringens nettsider, *Spørsmål og svar om pensjonsreformen*, tilgjengelig her: https://www.regjeringen.no/no/tema/pensjonstrygd-og-sosiale-tjenester/pensjonsreform/sporsmal-og-svar/id86829/#Hvorfor_pensjonsreform.

³⁷ Se Arbeidslivet.no, *Snart slutt på ytelsespensjon i privat sektor*, for mer informasjon om dette.

Oppsummert skjer det i dag i praksis ikke noe nysalg av YTP, og det eksisterer i realiteten heller ikke et flyttemarked for YTP eller fripoliser. Eksisterende ytelsesbaserte pensjonsordninger er hovedsakelig lukket.³⁸

6.2.4 Individuell pensjonssparing

Den norske pensjonstrekanten har tre nivåer der alderspensjon i folketrygden danner grunnmuren og arbeidsgivers tjenstepensjon supplerer denne. Som et supplement til de lovbestemte ordningene kan privatpersoner spare til pensjon individuelt.

Individuell sparing kan ta en rekke ulike former, avhengig av livssituasjon og preferanse. Mange sparer til pensjon gjennom sparing i fast eiendom, eller man kan spare i kapital gjennom ulike ordninger for fondssparing (herunder ASK, individuell pensjonssparing ("**IPS**") og spareordninger med forsikringselement osv.), bankinnskudd eller direkte investeringer i aksjer og andre noterte finansielle instrumenter, alternative fond og spesialfond, andeler i næringseiendommer eller skip mv. Samtlige nevnte spareformer vil være godt egnet for sparing med lang tidshorisont, slik sparing til pensjon ofte er.

6.3 Markedsavgrensning

6.3.1 Produktmarked

Partene er ikke kjent med at Konkurransetilsynet eller EU-kommisjonen ("**Kommisjonen**") har definert relevante markeder for pensjon nærmere i nyere praksis.

Det følger imidlertid av Konkurransetilsynets eldre praksis i *DNB/Gjensidige Nor* at kollektive og individuelle pensjonsordninger tilhører ulike markeder.³⁹ Innenfor kollektive pensjonsordninger har Konkurransetilsynet avgrenset separate markeder for private *ytelsesbaserte* og *innskuddsbaserte* ordninger.⁴⁰ Dette var særlig begrunnet i høye etableringsbarrierer for ytelsesbaserte ordninger. For denne meldingens formål avgrenses det mot offentlige pensjonsordninger siden Danica ikke har et tilbud innen offentlig tjenstepensjon.

Slik det følger av redegjørelsen i punkt 6.2 over, har pensjonsmarkedet vært gjenstand for betydelig utvikling hva gjelder tilbud av pensjonsordninger siden Konkurransetilsynets vedtak i *DNB/Gjensidige Nor*. Utviklingen har i hovedsak funnet sted innenfor innskuddsbaserte ordninger og innføring av obligatorisk tjenstepensjon, og senest ved innføringen av EPK i 2021. Det har samtidig vært en betydelig tilbakegang i antallet ytelsesbaserte ordninger. Etter Partenes oppfatning har utviklingen i markedet forsterket forskjellene på innskuddsbaserte- og ytelsesbaserte ordninger, og de ulike ordningene tilhører etter Partenes oppfatning fremdeles ulike markeder. For denne meldingens formål

³⁸ For ordens skyld nevnes at [REDACTED]

³⁹ V2003-61 *DNB/Gjensidige Nor*, kapittel 10.4.1.

⁴⁰ V2003-61 *DNB/Gjensidige Nor*, punkt 10.4.1

vil Partene derfor oppgi relevant informasjon om henholdsvis ITP og YTP i tråd med Konkurransetilsynets praksis.

Den viktigste endringen som har funnet sted etter Konkurransetilsynets vedtak i *DNB/Gjensidige Nor* er etter Partenes syn innføring av EPK. Slik det er beskrevet over, er det mindre enn et år siden EPK ble innført i Norge, og det er fremdeles uklart hvilken innvirkning EPK vil ha. Partene erfarer

Det betyr at

Også hva gjelder innskuddsbaserte ordninger er det etter Partenes syn grunn til å følge tidligere praksis,⁴¹ selv om ordningene til dels er erstattet med mer fleksible og enkle løsninger.

Som det vil fremgå nedenfor, mener Partene for det første at EPKK og EPK SL, samt PKB, inngår i ITP-markedet ettersom disse springer ut av arbeidsgivers ordning og oppleves som et produkt for den enkelte ansatte. I tillegg mener Partene at kollektive risikodekninger inngår i samme marked fordi slike tilbys og kjøpes inn sammen med selve innskuddspensjonsordningen. Dette redegjøres det nærmere for i det følgende.

EPK-reformen endrer ITP-ordningene. EPKK er, som beskrevet, en felles konto for tidligere PKBer og nåværende innskuddspensjon som har til formål å samle all opptjent ITP i én felles konto. Arbeidsgivers plikt til å opprette en EPK for den enkelte arbeidstaker er regulert i lov om innskuddspensjon.

Det er estimert at 4,7 % av alle EPKKer ble konvertert til EPK SL i løpet av 2021.⁴² Det betyr at 57 067 av til sammen 1 554 660 pensjonskontoer er selvalgte. Prosentandelen er omtrent sammenlignbar dersom man ser på forvaltede midler.⁴³

Etter at EPKen er opprettet av arbeidsgiver, sparer arbeidstaker enten gjennom arbeidsgivers avtale med en ITP-leverandør, eller gjennom å velge en egen leverandør. Selv om arbeidstakeren har en mer aktiv rolle ved EPK SL enn ved EPKK, er det fremdeles arbeidsgiver som oppretter EPKen gjennom sin avtale og gjør de løpende innskuddene. Det er altså ikke mulig å opprette en EPK SL uten at arbeidsgiver først har opprettet en EPKK. Etter flytting, vil innskuddet i EPK SL fremdeles være avhengig av arbeidsgiverens avtale med sin ITP-leverandør. Som for innskuddspensjon for øvrig, er innskuddene

⁴¹ Partene kjenner ikke til at det tidligere har vært vurdert ytterligere segmentering av markedet for ITP. Det ble f.eks. ikke vurdert om PKB utgjør et eget marked i V2003-61 *DNB/Gjensidige Nor*.

⁴² Målt i AUM/forsikringsforpliktelse. I antall er 3,6 % konvertert til EPK SL i løpet av 2021. Finans Norge, *Statistikk egen pensjonskonto*, tilgjengelig her: <https://www.finansnorge.no/statistikk/livsforsikring/egen-pensjonskonto/> (08.01.2022).

⁴³ Se Finans Norge, *Statistikk egen pensjonskonto*, tilgjengelig her: <https://www.finansnorge.no/statistikk/livsforsikring/egen-pensjonskonto/> (08.01.2022). Av NOK 348 milliarder som er plassert på EPK per 31. desember 2021, er NOK 15,6 milliarder plassert hos en selvalgt leverandør. Det tilsvarer ca. 4,4 %.

låst for arbeidstakeren slik at vedkommende ikke har mulighet til å hente ut oppspart pensjon før vedkommende har nådd tidligste utbetalingsalder og utbetalingstid.

Arbeidstakerens selvbestemmelse ved EPK SL omfatter kun hvilken leverandør som skal *forvalte* midlene (evt. friere valg av fond hos samme leverandør) samt hvilke underliggende aktiva innskuddene plasseres i, men omfatter ikke *om* det skal settes inn midler, *når* midlene skal settes inn på konto eller *hvor store* beløp som settes inn på kontoen. Både *om*, *når* og *hvor store* beløp som settes inn bestemmes av lovens krav og arbeidsgivers avtale med sin (bedriftens) pensjonsleverandør.

Arbeidstakerens selvbestemmelse ved EPK SL kan etter Partenes oppfatning sammenlignes med arbeidstakerens mulighet til å velge risikostyring innenfor tidligere ITP-ordning hos arbeidsgiveren ITP-leverandør, i alle fall dersom arbeidstakeren velger EPK SL hos arbeidsgiverens leverandør. Slik det er redegjort for i punkt 6.2.3.1 over, har arbeidstakere også før innføring av EPK typisk kunnet velge mellom høy, middels og lav risiko for forvaltning av den enkelte arbeidstakers pensjon innenfor rammene av arbeidsgiverens ITP-ordning hvor det kan være kostnadsforskjeller mellom ulike profiler,⁴⁴ uten at det så vidt Partene er kjent med har blitt definert et eget marked for slik risikostyrt pensjonssparing.

Partene erfarer at innføring av EPK har endret dynamikken i markedet. Denne dynamikken indikerer også en viss etterspørselssubstitusjon, hvor høye priser på kollektive bedriftsordninger ITP/EPKK kan gi substitusjon til EPK SL.

Innføringen av EPK SL har etter Partenes oppfatning ledet til et ytterligere økt prispress på de kollektive ordningene, noe som også gjenspeiles i anbudsaktiviteten før EPK SL ble innført. Flere store aktører synes å ha ønsket å posisjonere seg i markedet ved å tilby svært lave priser på EPKK, fordi kollektive ordninger danner grunnlag for flytting av PKB fra andre leverandører og fordi lavere priser på EPKK gjør det mindre attraktivt for arbeidstakere å flytte midlene til forvaltning hos en selvvalgt leverandør.

I alle tilfeller er det Melders oppfatning at tilbudssubstitusjon medfører at det er et felles marked for ITP, som inkluderer EPKK og EPK SL. Enhver aktør som tilbyr ITP/EPKK kan med samme konsesjon som livsforsikringsforetak⁴⁵ og med svært lave ekstrakostnader tilby EPK SL.⁴⁶ Det underliggende produktet (kapitalforvaltning) er det samme og tilbyderne må i begge tilfeller ha et visst utvalg av fond pensjonsinnskuddene kan investeres i.

⁴⁴ Se f.eks. Storebrand, *Pensjonsporteføljer*, tilgjengelig her: <https://www.storebrand.no/privat/pensjon/pensjonsprofiler>.

⁴⁵ For ordens skyld nevnes at også verdipapirforetak, i tillegg til livsforsikringsforetak, pensjonskasse og innskuddspensjonsforetak, kan tilby EPK SL, jf. innskuddspensjonsloven § 2-2. Se også høringsnotat om EPK datert 8. mai 2020 punkt 1.4 "*Hvem kan tilby egen pensjonskonto*": tilgjengelig her <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/horing---forskrifter-mv.-om-egen-pensjonskonto/id2701654/?expand=horingsnotater>.

⁴⁶ Det kreves enkelte tilpasninger for å tilrettelegge for salg av EPK SL sammenlignet med EPKK, men konsesjonen er den samme.

Som nevnt ovenfor er det etter Melders oppfatning naturlig å inkludere kollektive risikodekninger i samme marked som ITP/EPKK/EPK SL. Som beskrevet i punkt 6.2.3.1 kan en kollektiv innskuddspensjonsordning suppleres med kollektive risikodekninger (primært lovpålagt innskuddsfritak og kollektiv uførepensjon). Dette er risikoprodukter som kan tilbys med samme konsesjon (som livselskap) som er nødvendig for å tilby kollektive pensjonsordninger og tilbys derfor også av alle slike tilbydere uten ytterligere investeringer. Det foreligger derfor betydelig tilbudssubstitusjon mellom kollektive risikodekninger og ITP/EPKK. Siden de kollektive risikodekningene er nært knyttet til pensjonsspareordningen som sådan, erfarer Melder videre at bedriftene typisk plasserer disse hos samme leverandør. Som følge av tilbudssubstitusjon vurderes det kollektive tilbudet av uførepensjon og livsforsikring som en del av ITP/EPK-markedet.⁴⁷

Ettersom Transaksjonen ikke vil føre til noen vesentlig konkurransebegrensning under noen mulig markedsavgrensning er det heller ikke nødvendig å ta endelig stilling til om EPK SL er en del av samme marked som ITP/EPK. For denne meldingens formål vil Partene likevel oppgi markedsandeler i et hypotetisk separat marked for EPK SL, samt Partenes fem viktigste kunder, konkurrenter og leverandører i dette hypotetiske markedet. Dette er nærmere behandlet i punkt 6.5 nedenfor.

6.3.2 *Geografisk marked*

Konkurransetilsynet har tidligere lagt til grunn at kollektive pensjonsmarkeder er nasjonale.⁴⁸ Det kreves konsesjon for å drive virksomhet innen pensjon i Norge. Tillatelse til å drive forsikringsvirksomhet, pensjonsvirksomhet mv. i annet EØS-land kan imidlertid transporteres til Norge (såkalt "passporting") og brukes for å tilby forsikrings- og pensjonstjenester i Norge.⁴⁹ Etter Melders oppfatning er det derfor ingen regulatoriske hinder mot at EØS-baserte tilbydere etablerer et pensjonstilbud i Norge.

Ettersom foretakssammenslutningen uansett markedsavgrensning ikke vil hindre effektiv konkurranse, kan den geografiske markedsavgrensningen stå åpen. For denne meldingens formål vil Partene ta utgangspunkt i det snevrest tenkelige geografiske markeder; nasjonale markeder for ITP/EPK, herunder PKB og kollektive risikodekninger og de hypotetiske markedene for henholdsvis EPK SL og YTP.

6.3.3 *Konklusjon markedsavgrensning*

Partene legger etter dette til grunn et relevant produktmarked for private ITP-ordninger/EPK, inkludert PKB og kollektive risikodekninger, og et relevant produktmarked for private YTP-ordninger inkludert fripoliser. Det vil også redegjøres nærmere for et hypotetisk marked for EPK SL, enten som et separat

⁴⁷ Individuelle forsikringer, herunder individuell uførepensjon og individuell livsforsikring behandles nedenfor i punkt 8.

⁴⁸ V2003-61 DNB/Gjensidige Nor, punkt 10.4.2.

⁴⁹ Se innskuddspensjonsloven § 2-2b, finansforetaksloven § 5-2 og 5-5 og se f.eks. Finanstilsynet, *Livsforsikringsforetak*, tilgjengelig her: <https://www.finanstilsynet.no/konsesjon/livsforsikringsforetak/?header=Konsesjon%20som%20livsforsikringsforetak>.

marked eller som et segment innenfor ITP-markedet. Det legges videre til grunn at samtlige relevante markeder er nasjonale i utstrekning.

6.4 Markedet for ITP/EPK, inkludert PKB og kollektive risikodekninger

6.4.1 Innledning og markedsandeler

Etter Melders erfaring er det ikke konsekvent hvor premier for kollektive risikodekninger rapporteres inn i Finans Norges statistikk og det foreligger dermed ikke eksakte markedsdata for det relevante markedet. Melder har likevel forsøkt å beregne et totalmarked for ITP/EPK inkludert PKB og kollektive risikodekninger.⁵⁰ Partene vil ha en samlet markedsandel på ca. [REDACTED] hvorav Danicas markedsandel utgjør ca. [REDACTED]. Danicas markedsandel er lav, slik som den også er innenfor ITP/EPK inkludert PKB og kollektive risikodekninger hver for seg. Konsentrasjonsøkningen som følge av Transaksjonen er derfor begrenset.

Videre har Melder estimert at DNB vil ha en markedsandel på ca. [REDACTED], Nordea ca. [REDACTED], Sparebank 1 Forsikring [REDACTED] og Gjensidige [REDACTED].

Nedenfor er det tatt inn markedsandeler for Partene og konkurrenter for henholdsvis ITP/EPK inkludert PKB samt for kollektive risikodekninger. Som det fremgår av tallene nedenfor, er Storebrand Livsforsikrings markedsandel marginalt høyere i totalmarkedet enn innenfor ITP/EPK inkludert PKB isolert og noe lavere enn innen kollektive risikodekninger isolert. Som det vil bli redegjort for nedenfor, er bakgrunnen for dette at Storebrand Livsforsikring [REDACTED]

Innenfor ITP/EPK vil Partene etter Transaksjonen ha en samlet markedsandel på 32 %, hvorav Storebrand Livsforsikring har en markedsandel før Transaksjonen på 27 % og Danica 5 %.⁵¹ Som det fremgår av tabell 1 nedenfor, har Storebrand Livsforsikrings markedsandel falt fra 34 % i 2016 til 30 % i 2020 og 27 % i Q3 2021. Danica har hatt en stabilt beskjeden markedsandel på 5 % i hele perioden (med unntak av 6 % i Q1 2021).

Beregning av markedsandeler basert på brutto forfalt premie måler hvor stor andel nye kunder aktørene tar, og gir etter Melders forståelse en bedre prediksjon på konkurransen fremover enn

⁵⁰ Estimert totalmarked (brutto forfalte premier) ca. NOK [REDACTED]. Basert på tolkning av statistikk fra Finans Norge er det lagt til grunn følgende for de ulike aktørene: [REDACTED]

⁵¹ Beregnet basert på brutto forfalte premier per Q3 2021.

forsikringsforpliktelse/midler til forvaltning (AUM) som er basert på historisk salg i markedet.⁵² Som beskrevet over inkluderer ikke nødvendigvis Finans Norges statistikk for ITP-premier knyttet til kollektive risikodekninger, men STB er av den oppfatning at ulike aktører kan ha ulik praksis for rapportering.⁵³

Dersom markedsandel beregnes basert på forsikringsforpliktelse, vil Partene etter Transaksjonen ha en samlet markedsandel på 36 % innen ITP/EPK inkludert PKB, hvorav Storebrand Livsforsikring har en markedsandel før Transaksjonen på 31 %⁵⁴ og Danica 5 % (per Q3 2021). Også dersom man beregner markedsandel basert på forsikringsforpliktelse ser man at Danica har hatt en stabilt beskjeden markedsandel på 5 % i hele perioden.

Partenes og konkurrentenes markedsandeler basert på statistikk fra Finans Norge er tatt inn nedenfor i tabell 1 (brutto forfalte premier) og 2 (forsikringsforpliktelse).

Tabell 1 ITP/EPK markedsandeler 2016-Q3 2021 (brutto forfalte premier)⁵⁵

Aktør	2016	2017	2018	2019	2020	Q1 2021	Q2 2021	Q3 2021
DNB Livsforsikring ⁵⁶	28 %	29 %	28 %	29 %	28 %	29 %	30 %	30 %
Storebrand	34 %	31 %	31 %	29 %	29 %	28 %	27 %	27 %
Nordea ⁵⁷	14 %	13 %	13 %	13 %	15 %	17 %	17 %	17 %
Sparebank 1	8 %	10 %	11 %	11 %	11 %	11 %	12 %	12 %
Gjensidige	8 %	9 %	9 %	10 %	9 %	9 %	9 %	9 %
Danica	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	6 %	5 %	5 %
Andre ⁵⁸	3 %	2 %	3 %	3 %	3 %	< 1 %	< 1 %	< 1 %
Totalt	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Partene	39 %	36 %	36 %	34 %	34 %	35 %	32 %	32 %

Tabell 2 ITP/EPK markedsandeler 2016-Q3 2021 (forsikringsforpliktelse)

⁵² Merk at ved beregning av markedsandel basert på brutto forfalt premie (all premie som forfaller til betaling i løpet av året) vil ikke forsikringsforpliktelse tilknyttet PKBer være inkludert siden dette er avsluttede ordninger uten løpende premieinnbetalinger.

⁵³ [Redacted]

⁵⁴ FMI kommer fra YTP-ordninger, men forsikringsforpliktelse/midler til forvaltning (AUM) for slike rapporteres til Finans Norge som del av markedsstatistikken for innskuddsbaserte ordninger. Dette innebærer at STBL får en markedsandel som ligger 4-5 prosentpoeng høyere enn faktiske tall for ITP/EPK inkludert PKB (FMler utgjør ca. NOK [Redacted] for STBL). Det er kun DNB og Danica i tillegg til STBL som har FMler på balansen, men volumet AUM knyttet til disse er betraktelig lavere enn for STBL og medfører kun minimale justeringer av DNB og Danicas reelle markedsandel innen ITP/EPK.

⁵⁵ Markedsandeler er beregnet basert på brutto forfalte premier. Se Finans Norge, *Markedsandeler Q3 2021 "Brutto forfalt (ITP)"*, tilgjengelig på www.finansnorge.no. Merk at statistikken fra Finans Norge kun inkluderer medlemmer av Finans Norge og at markedet består i tillegg av andre aktører, blant annet Duvi. Det medfører at markedet i realiteten er større, og at Partenes markedsandeler i realiteten er mindre.

⁵⁶ Inkludert KLP Bedriftspensjon fra og med 2020.

⁵⁷ Inkludert Frende fra og med 2020.

⁵⁸ "Andre" inkluderer kun andre medlemmer av Finans Norge, slik at aktører som ikke er medlem av Finans Norge, f.eks. Duvi, ikke er inkludert i oversikten.

	2016	2017	2018	2019	2020	Q1 2021	Q2 2021	Q3 2021
DNB Livsforsikring ⁵⁹	28 %	28 %	27 %	28 %	26 %	28 %	28 %	28 %
Storebrand ⁶⁰	31 %	31 %	33 %	32 %	32 %	32 %	32 %	31 %
Nordea ⁶¹	15 %	14 %	13 %	14 %	16 %	16 %	16 %	16 %
Sparebank 1	9 %	9 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	11 %
Gjensidige	9 %	9 %	9 %	9 %	9 %	9 %	9 %	9 %
Danica	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Andre	3 %	4 %	3 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
Totalt	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Partene	36 %	36 %	38 %	37 %	37 %	37 %	37 %	36 %

I de hypotetiske markedene for kollektiv uførepensjon og kollektiv livsforsikring, vil Partene ha en samlet markedsandel på henholdsvis [redacted] og [redacted].⁶² Storebrand Livsforsikrings markedsandel vil være noe høyere enn for ITP/EPK ([redacted] for kollektiv uførepensjon og [redacted] for kollektiv livsforsikring), mens Danicas vil være tilsvarende lavere ([redacted] for kollektiv uførepensjon og [redacted] for kollektiv livsforsikring).⁶³ Etter Melders oppfatning skiller forskjellene i markedsandeler for de kollektive tilleggsdekningene seg fra ITP/EPK inkludert PKB fordi det særlig er større virksomheter som kjøper kollektive tilleggsdekninger. Storebrand Livsforsikring har [redacted]. Som beskrevet over i punkt 6.3.1 mener Partene at slike kollektive risikodekninger inngår som en del av ITP/EPK-markedet og disse behandles derfor ikke særskilt i det følgende.

6.4.2 Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse

6.4.2.1 Innledning

I markedet for ITP/EPK, inkludert PKB og kollektive risikodekninger, vil Partene etter den planlagte foretakssammenslutningen ha en samlet markedsandel på [redacted], hvorav Danicas markedsandel kun utgjør [redacted].⁶⁴ Med slike markedsandeler samt konkurranse fra flere andre aktører vil ikke oppkjøpet påvirke konkurransen negativt. Etter Partenes syn foreligger det heller ingen andre forhold som tilsier at foretakssammenslutningen vil hindre effektiv konkurranse i et nasjonalt marked for ITP/EPK inkludert PKB og kollektive risikodekninger, jf. konkurranseloven § 16.

⁵⁹ Inkludert KLP Bedriftspensjon fra og med 2020.

⁶⁰ Se fotnote 55 ovenfor.

⁶¹ Inkludert Frende fra og med 2020.

⁶² Markedsandeler er beregnet basert på brutto forfalte premier. Kilde: Storebrands estimater basert på Finans Norges statistikk.

⁶³ [redacted]

⁶⁴ Samlet markedsandel innen ITP/EPK inkludert PKB isolert (uten kollektive risikodekninger) er 32 % (36 %) beregnet basert på brutto forfalte premier (forsikringsforpliktelse). Av dette er Danicas markedsandel 5 % beregnet etter både brutto forfalte premier og forsikringsforpliktelse.

Eksternt distribuerte pensjonsdekninger er inkludert ved beregningen av Danicas markedsandel.



6.4.2.2 Sterk konkurranse fra et bredt aktørbilde

Som det fremgår av tabell 1 og 2 over er det en rekke sterke konkurrenter i markedet, som hver for seg og samlet vil fortsette å utøve et betydelig konkurransepress på den sammenslåtte enheten etter den planlagte foretakssammenslutningen:

- DNB er et stort finanskonsern med stabilt høye markedsandeler i markedet for ITP/EPK på ca. 30 % og kollektive risikodekninger. DNB har både størrelsen og infrastrukturen til å håndtere storkunder, og har i tillegg et bedriftsbanktilbud og satsning med regnskapstjenester som gjør DNB til en attraktiv leverandør for mindre SMBer som ønsker å samle bedriftsbank og pensjonstjenester hos én leverandør. Gjennom bankrelasjonen er DNB også sterkt posisjonert mot nystartede bedrifter som etablerer sin første pensjonsordning.
- Nordea er en fullserviceleverandør med bank- og pensjonsprodukter på samme måte som DNB. Selskapet har økende markedsandeler i markedet for ITP/EPK fra 13 % i 2017/2018/2019 til 17 % per Q3 2021 og er også en aktør med et visst omfang kollektive risikodekninger. Partene erfarer at Nordea har intensivert konkurransen før innføringen av EPK og sikret seg en sterkere posisjon i markedet, herunder ved å tilby svært konkurransedyktige priser til større kunder under anbudskonkurranser. Som en fullserviceleverandør har Nordea etter Melders oppfatning kapasitet til å drive bredt rettet virksomhet og fremstår som en attraktiv leverandør for SMBer som ønsker å samle bedriftsbank og pensjonstjenester hos en leverandør.
- Gjensidige er en nordisk forsikrings- og pensjonsleverandør med lange tradisjoner, med en markedsandel på 9 % per Q3 2021 og omtrent samme posisjon innen kollektive risikodekninger. Gjensidige er godt posisjonert for SMBer gjennom samlede leveranser av forsikring og pensjon.
- Sparebank 1 er et samarbeid mellom 14 banker under den felles merkevaren "SpareBank 1", som i fellesskap eier pensjons- og forsikringselskapene Sparebank 1 Forsikring, Fremtind

Forsikring AS samt Fremtind Livsforsikring AS (i de to sistnevnte eier DNB 35 %). Sparebank 1 har en markedsandel på 12 %. Partene er av den oppfatning at SpareBank 1 har en spesielt god posisjon mot SMBer gjennom bankrelasjon og regnskapsløsninger, og kan også tilby den individuelle oppfølging flere av disse kundene ønsker.

- Duvi, etablert i 2016, omtaler seg selv som en "erfaren, men nytenkende utfordrer" i markedet for ITP/EPK.⁶⁵ Duvi er ikke medlem av Finans Norge og følgelig ikke en del av offentlig tilgjengelig statistikk over markedsandeler, men estimerer selv en markedsandel på ca. 2 %.⁶⁶

Det er også konkurranse fra plattformaktører som Nordnet og Kron som har tatt en betydelig posisjon innen EPK SL og dermed konkurrerer om pensjonsmidlene tilknyttet innskuddspensjonsordninger (ITP-kapitalen). I tillegg er det vedvarende potensiell konkurranse fra nyetableringer i markedet, illustrert ved etableringen av Uni Pensjon AS.

- Nordnet er en svenskeid digital handelsplattform for spare- og investeringstjenester som leverer blant annet tjenester for pensjonssparing i flere nordiske land. Nordnet er etablert med tilbud innen IPS og EPK SL, og har konsesjon som livsforsikringsforetak og har dermed riktig konsesjon til å etablere et tilbud innen ITP/EPKK.
- Kron er en handelsplattform som ble etablert i 2017 og har forretningsmodell som bygger på digitale løsninger, herunder høy grad av automatisering og digital rådgivning. Kron er etablert med tilbud innenfor IPS og EPK SL.
- Uni Pensjon AS⁶⁷ er under etablering og oppgir på sine nettsider at de "skal tilby markedets enkleste digitale pensjonsløsning for bedrifter. Et enkelt pensjonsprodukt som er for alle. Enkelt i den forstand at vi skal gjøre det enkelt for små og mellomstore bedrifter å sette opp en god pensjonsordning for bedriftens ansatte. For alle, fordi vi ikke ekskluderer noen, men gir alle mulighet til å få pensjonsordning hos oss".⁶⁸

6.4.2.3 ITP/EPK-markedet er i vedvarende sterk vekst og innføringen av EPK spisser konkurransen om pensjonsmidlene

Melder estimerer at totalmarkedet vil vokse med ca. [redacted] årlig de neste årene, drevet frem blant annet av sysselsettingsvekst, lønnsvekst, avkastning, økte sparesatser, regler om pensjon fra første krone,

⁶⁵ Omtale fra Duvis egne nettsider, *Duvi – Pensjon slik det burde være*, tilgjengelig her: <https://duvi.no/duvi-pensjon-slik-det-burde-vaere/> (07.01.2022).

⁶⁶ Se f.eks. omtale i FinansWatch, *Duvi har fått inn 3500 bedriftskunder på fem år: – Bedrifter vil ha et enkelt valg og det tilbyr vi*, tilgjengelig her: <https://finanswatch.no/nyheter/pensjon/article13494781.ece> (07.01.2022).

⁶⁷ Uni Pensjon eies av Amesto Group AS (35 %), Trond Eriksen (33,333 %), Eriksen Investments AS (21,667 %) og Norient Consult AS (10 %).

⁶⁸ Se UNI Pensjon, *Om oss*, tilgjengelig her: <https://www.unipensjon.no/om-oss>.

konvertering i privat sektor og konvertering fra offentlig til privat sektor. Det forventes derfor sterk konkurranse om eksisterende og nye kunder i årene fremover, der en betydelig del av konkurransen også vil omhandle flytt av eksisterende volum mellom aktører i markedet.

For å kunne konkurrere effektivt i ITP/EPK-markedet er det viktig å ha høy kvalitet på EPKK, slik at bedriftene ser verdien av tjenestene som kjøpes inn kollektivt ettersom disse konkurrerer mot løsninger og priser som tilbys arbeidstakerne direkte gjennom EPK SL.

Etter Partenes oppfatning er de sentrale konkurranseparameterne for ITP/EPKK

Tilsvarende er også

sentrale

konkurranseparametere for EPK SL. Langs disse konkurranseparameterne er det i dag sterk konkurranse, både fra de etablerte pensjonsaktørene og de digitale plattformene som bare tilbyr EPK SL.

For kollektive risikodekninger er

Av Storebrand Livsforsikrings totalportefølje utgjør premier for kollektive risikodekninger

Som følge av at de kollektive risikodekningene har en

Etter Melders oppfatning har dynamikken som ble skapt med konkurranse om pensjonsmidlene direkte overfor forbrukerne gjennom EPK-reformen ytterligere bidratt til å skjerpe konkurransen i det relevante markedet. Forbrukerne kan som beskrevet over på egenhånd ta valg knyttet til leverandør av forvaltningen av pensjonsmidlene (EPK SL). På dette området er aktørbildet mer sammensatt, og inkluderer i tillegg til de etablerte pensjonsselskapene også nye aktører som Kron og Nordnet.

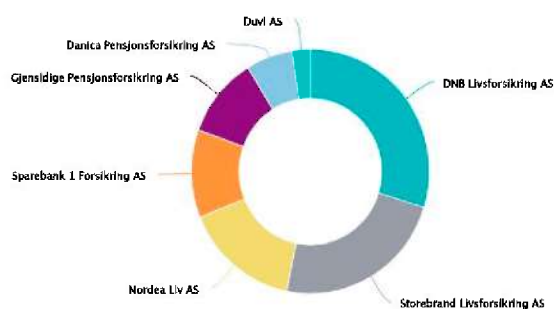
Vi viser nedenfor Pensjonskontoregisterets oversikt over fordelingen av antall EPKKer som er konvertert til EPK SLer, og hos hvilke aktører de er plassert (inkludert interne konverteringer). Figurene viser at blant konverterte EPKer, tar aktører som bare tilbyr EPK SL en betydelig del av pensjonsmidlene

⁶⁹ Se Nordeas nettsider, tilgjengelig her: <https://www.nordea.no/privat/vare-produkter/pensjon/boost.html>.

fra ITP-leverandørene (se figur 1 og 2 nedenfor). Per 31. desember 2021 har i underkant fire prosent av arbeidstakerne flyttet sin EPK til en selvvalgt leverandør.⁷⁰

Figur 1 og 2 EPK med arbeidsgivers leverandør/EPK med selvvalgt leverandør⁷¹

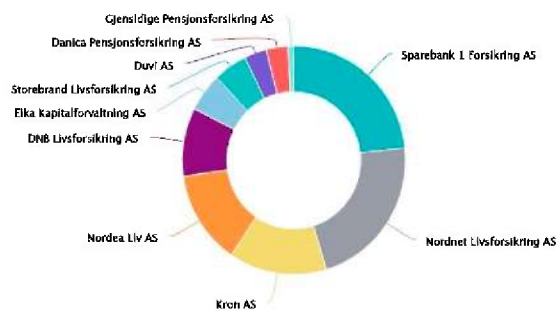
Egen pensjonskonto med arbeidsgivers leverandør



pr. 31.12.2021

Kilde: Pensjonskontoregisteret

Egen pensjonskonto med selvvalgt leverandør



pr. 31.12.2021

Kilde: Pensjonskontoregisteret

Kilde: Finans Norge / Pensjonskontoregisteret

Som det fremgår av figurene over har EPK medført at flere aktører nå konkurrerer om forvaltningen av de samme pensjonsmidlene. Flere av EPK SL-leverandørenes verdiforslag er at EPK inngår som del av en bredere sparesatsning hvor personkundene gis mulighet til å samle all sparing, herunder pensjonssparing gjennom arbeidsgiver og annen (pensjons)sparing, på et og samme sted.

Blant aktørene som ikke tilbyr ITP/EPK til bedrifter, er det særlig Nordnet og Kron som har tatt store deler av markedet for EPK SL. Disse aktørene har svært lave forvaltningsgebyrer, ingen administrasjonsbegyr, og en uttalt ambisjon om å tilby de beste digitale løsningene for fonds- og pensjonssparing.⁷²

⁷⁰ Kilde: <https://www.finansnorge.no/statistikk/livsforsikring/egen-pensjonskonto/>.

⁷¹ Statistikken er tilgjengelig på <https://www.finansnorge.no/statistikk/livsforsikring/egen-pensjonskonto/>.

⁷² Se f.eks Nordnet, Årsrapport 2020, side 7.

6.4.2.4 Storebrand Livsforsikring og Danica er ikke nære konkurrenter i et norsk marked for ITP/EPK inkludert PKB og kollektive risikodekninger

Partene kan ikke anses som nære konkurrenter. Som det vil vises nedenfor er dette underbygget av anbudsdata som viser en [redacted] mellom Partene (punkt I), byttestatistikk fra Storebrand Livsforsikring som viser [redacted] og byttestatistikk fra Danica som viser [redacted] (punkt II) samt at Partene [redacted] (punkt III).

- (I) Anbudsdata viser at det er [redacted] i
anbudskonkurranser

Storebrand Livsforsikring [redacted]
[redacted] Informasjon om disse
anbudskonkurransene viser at [redacted]
[redacted]

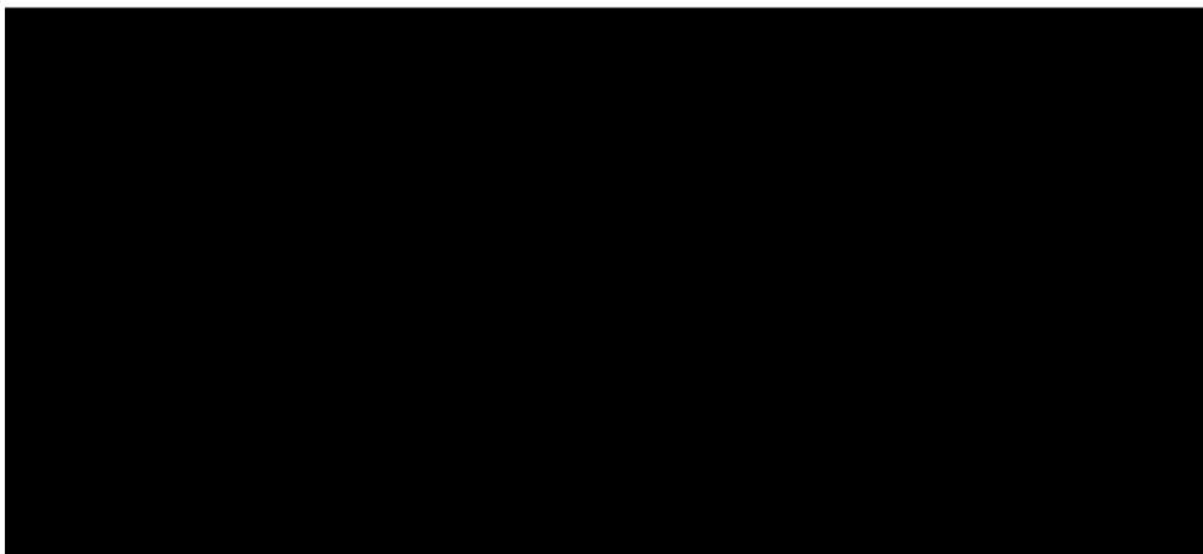
Figurene viser alle anbud registrert av Storebrand Livsforsikring og inkluderer også volum som blir værende hos tidligere leverandør etter en anbudsprosess.⁷³ I 2020 ble det avholdt 266 anbudskonkurranser, mot 136 i 2021.⁷⁴ Melder erfarer at dette skyldes at [redacted]
[redacted]

Som figur 3 og 4 nedenfor viser, vinner [redacted] av pensjonsmidlene (både målt i forvaltningskapital og premier hvor sistnevnte også inkluderer kollektive risikodekninger) som er i spill i slike anbudsprosesser, mens [redacted] (både i 2020 og i 2021).

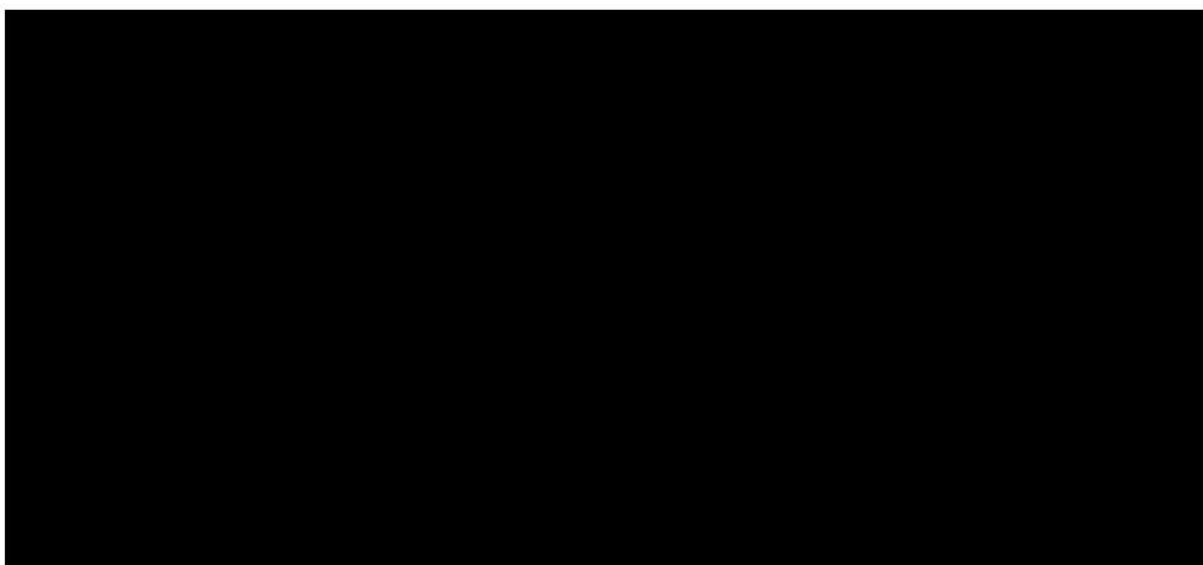
⁷³ Anbudsdataene (figur 3-6) er laget basert på manuell registrering av anbudsvirksomhet i STBL. Foruten figur 3, inneholder analysene av anbudsdata både midler tilknyttet selve innskuddspensjonssparingen og premier knyttet kollektive risikodekninger.

⁷⁴ Melders beste estimat basert på egne aktiviteter, se fotnote over. Det er antatt at antallet anbudskonkurranser utgjør [redacted]
[redacted]

Figur 3 Pensjonsmidler "i spill" og hvor de ble plassert gjennom anbudskonkurranser i 2020 og 2021⁷⁵



Figur 4 Totale premier "i spill" og hvor de ble plassert gjennom anbudskonkurranser i 2020 og 2021⁷⁶



⁷⁵ Figur 3 inneholder "midler til forvaltning" (dvs. kun pensjonsinnskudd) som var gjenstand for anbudskonkurranser i henholdsvis 2020 og 2021. Anbudsdataene mangler informasjon om "midler til forvaltning" i noen av anbudskonkurransene (i 2021 mangler 5 % og i 2020 14 %).

⁷⁶ Anbudsdataene mangler informasjon om "midler til forvaltning" i flere av anbudskonkurransene (i 2021 manglet 5 % og i 2020 14 %) og informasjon om "årlig sparing og premier" i flere av anbudskonkurransene (i 2021 manglet slik informasjon i 27 % av anbudskonkurransen og i 27 % i 2020).

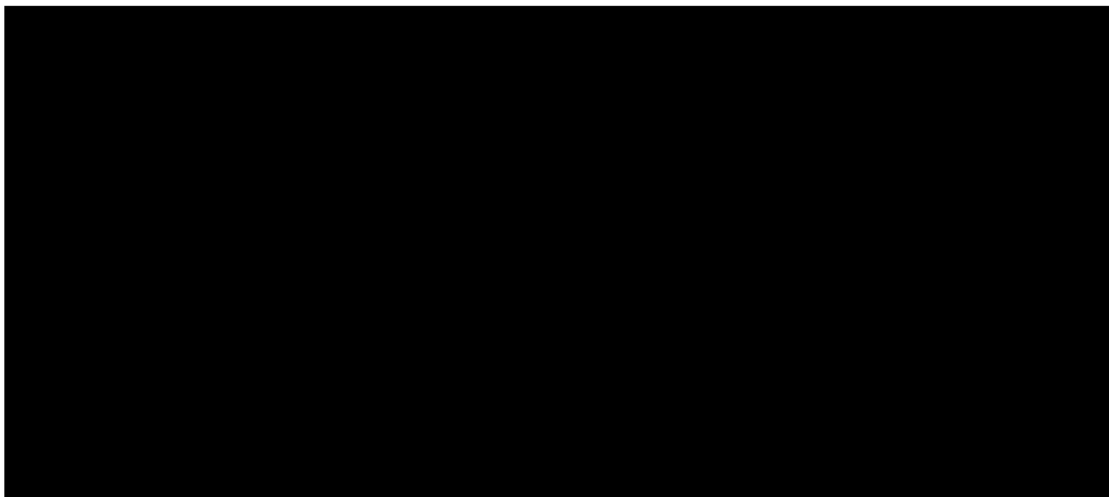
Anbudsdataene viser videre at av kunder som hadde sine pensjonsordninger hos Storebrand før en anbudsprosess, går [redacted] til Danica (se figur 5 og 6 nedenfor).

Figur 5 Andeler tapt fra Storebrand til andre aktører i anbudskonkurranser 2020⁷⁷



Kilde: Storebrand Livsforsikring

Figur 6 Andeler tapt fra Storebrand til andre aktører i anbudskonkurranser 2021⁷⁸



⁷⁷ Figur 5 viser alle konkurranser der STBL tidligere var tilbyder, men tapte kunden etter en anbudskonkurranse i 2020. Dette utgjør [redacted] kunder, hvorav [redacted] er tapt til en ukjent konkurrent.

[redacted] Melder har for de tilfellene ikke kunnskap om hvem kunden har valgt som sin pensjonsleverandør, men har ingen grunn til å tro at det er systematisk feilkategorisering av én konkurrent. Melder har ikke informasjon om hvilke øvrige aktører som deltok i konkurransene.

⁷⁸ Figur 6 viser alle konkurranser der Storebrand tidligere var tilbyder, men tapte kunden etter en anbudskonkurranse i 2021. Dette utgjør [redacted] anbudskonkurranser hvorav [redacted] er tapt til en ukjent konkurrent. Se fotnote 77 om "Ukjent".

Analysene for både 2020 og 2021 viser at [redacted] fra Storebrand, er dette [redacted] ser ut til å ta flere større bedrifter med flere ansatte.

(II) Byttestatistikk viser [redacted]

Storebrand fører statistikk over hvilken leverandør tidligere kunder flytter sine ITP-ordninger til. Denne byttestatistikken viser at det alt vesentlige av bevegelse fra Storebrand skjer til [redacted]

[redacted] Samtidig fremgår det av dataene at [redacted]

[redacted] i 2021. Hva gjelder 2020, ga overføring av [redacted]

av flytt målt i premier flyttet fra Storebrand Livsforsikring i 2020. [redacted]

Grunnet Danicas beskjedne størrelse, vil dessuten relativt små flytt i markedet kunne gi store utslag på Danicas byttestatistikk. Etter Melders oppfatning innebærer dette at [redacted]

Figur 7 Flytt fra Storebrand til konkurrenter i perioden 2020 og 2021 (CRM)

Fra STBL, til	FUM		Premier	
	2020	2021	2020	2021
DnB	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Nordea	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Sparebank 1	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Gjensidige	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Danica	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Duvi	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Totalt	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]

Kilde: Storebrand Livsforsikring

Figur 8 Flytt fra Storebrand til konkurrenter i perioden 2020 og 2021 (USB)

Fra STBL, til	FUM		Antall ansatte	
	2020	2021	2020	2021
DnB	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Nordea	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Gjensidige	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Sparebank 1	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Danica	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Duvi	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Totalt	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]

Kilde: Storebrand Livsforsikring

Som det fremgår av figur 7 og 8, indikerer begge tilgjengelige datasett fra Storebrand Livsforsikring (CRM og USB)⁷⁹ at en [REDACTED]

I den grad Storebrand Livsforsikring har informasjon om hvorfor en kunde byttet til Danica har forklaringen vært [REDACTED]

Danicas byttestatistikk viser at Storebrand vinner en [REDACTED]

Figur 9 Flytt fra Danica til konkurrenter i perioden 2019, 2020 og 2021

Fra Danica, til	FUM			Premier		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Nordea	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
DnB	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Storebrand	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Gjensidige	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Sparebank 1	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Duvi	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Øvrige	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Totalt	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Kilde: Danica

(III) Storebrand og Danica [REDACTED]

Partene erfarer at SMBer i større grad enn store bedrifter ønsker og forsøker å [REDACTED]

Storebrand har et begrenset bedriftsbanktilbud (Storebrand-konsernet tilbyr ikke lån, garanti, kredittkort eller løyvegaranti), og for kunder som vil samle ulike tjenester utgjør derfor ikke Storebrand et fullgodt alternativ. Danica på sin side har vært en del av Danske Bank-konsernet, med et bredt samlet bedriftstilbud som inkluderer både pensjonstjenester og fullservice banktjenester. Danica er slik sett

⁷⁹ [REDACTED]

mer lik DNB, Nordea og Sparebank 1 i sin virksomhet enn Storebrand. Kombinert med at Danicas virksomhet

Storebrand har ikke tilsvarende tredjepartsdistribusjon, men en samarbeidsavtale med NHO og Virke som gir en viss adgang til mindre bedrifter.

Storebrand Livsforsikring har ca. [redacted] SMB-kunder, noe som utgjør [redacted] av alle SMBer i Norge.⁸¹ Andelen SMB-kunder er [redacted] enn det Storebrand Livsforsikrings samlede markedsandel i ITP-markedet skulle tilsi,

[redacted] For Storebrand stammer [redacted] av forsikringsforpliktelsene fra mellomstore og store bedrifter.⁸² Dette representerer [redacted] av antallet ansatte med pensjonsordning gjennom Storebrand, som illustrerer hvor hovedtyngden av Storebrands portefølje ligger.

[redacted] og har omtrent [redacted] SMB-kunder som utgjør [redacted] av antallet SMBer i Norge og [redacted] av Danicas ITP-kunder.

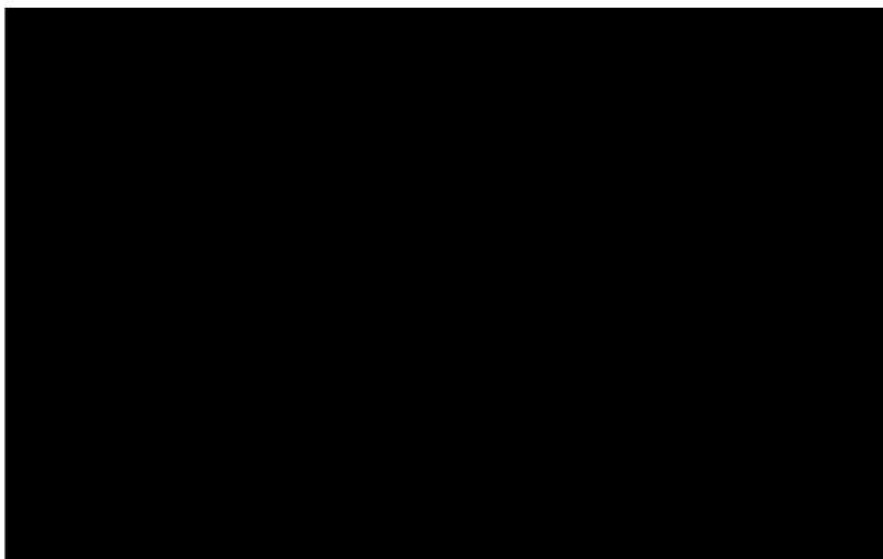
[redacted] Porteføljen er [redacted] Små bedrifter står for [redacted] av antallet ansatte med pensjonsordning gjennom Danica og tilsvarende stammer [redacted] hvilket illustrerer hvor hovedtyngden av Danicas portefølje.

⁸⁰ [redacted]

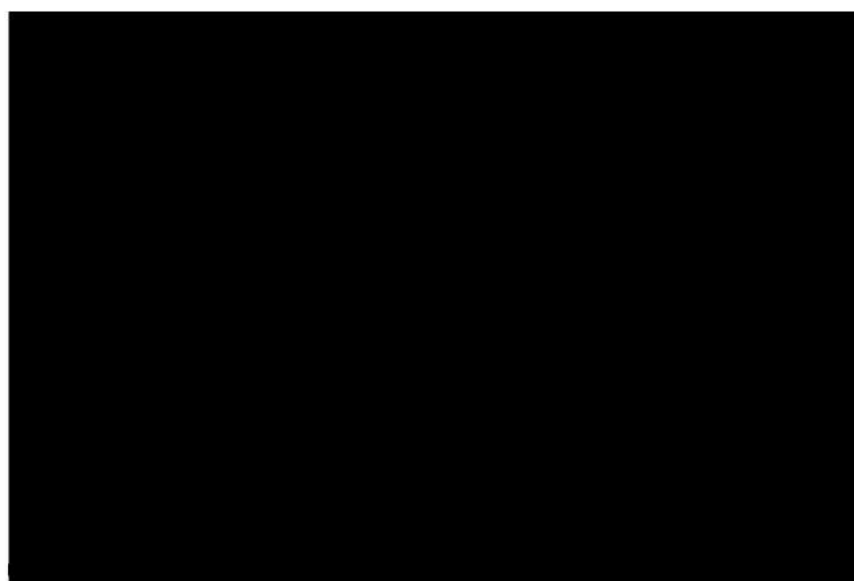
⁸¹ Det finnes i overkant av 200 000 bedrifter i Norge, med en eller flere ansatte, hvorav 98 % anses som SMBer per januar 2022, se Statistisk sentralbyrå, *Virksomheter*, tilgjengelig her: <https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/virksomheter-og-foretak/statistikk/virksomheter>.

⁸² Figur 10 inneholder en oversikt over hvilken kundegruppe Partenes forsikringsforpliktelser tilskrives. Som det fremkommer i oversikten, [redacted]

Figur 10 Oversikt over Partenes kunde grupper med fordeling på forsikringsforpliktelser



Figur 11 Oversikt over Partenes kunde grupper med fordeling på antall ansatte



6.4.2.5 Markedet er preget av sterk kjøpermakt

Kundene i ITP/EPK-markedet er bedrifter og det underliggende produktet er det samme uavhengig av bedriftens størrelse, selv om det er visse ulikheter i innkjøpsmønster, som hovedsakelig avhenger av bedriftens størrelse. Både for storkunder og SMBer opplever Partene at kundene har mulighet til å utøve kjøpermakt, om enn på ulike måter. Dette redegjøres det nærmere for i det følgende.

Store bedrifter gjør ofte innkjøp av pensjonsordninger (inkludert kollektive risikodekninger) gjennom anbudsprosesser hvor de bistås av meglere og forsikringsrådgivere som fasiliterer for en svært kompetitiv prosess. Kombinert med at gebyret for flytting av kollektive pensjonsordninger, herunder

kollektive innskuddspensjonsordninger, er lovregulert og svært lavt (tak på NOK 5 000),⁸³ har dette medført hyppig bytteaktivitet. De lave flyttebarrierene medfører et sterkt, løpende prispress fordi eksisterende leverandør til enhver tid må være konkurransedyktig for å beholde eksisterende kunder. Melder erfarer videre at [REDACTED]

[REDACTED] som ytterligere underbygger at det er svært effektiv konkurranse om kundene også der det ikke forekommer flytt etter en anbudsprosess.

SMBer benytter seg i mindre grad av anbudskonkurranser, men enkelte meglere har ordninger for å samle kundene og gjennomføre felles anbudskonkurranser. Også SMBer har betydelig kjøpermakt gjennom individuelle forhandlinger. SMBer er i vesentlig grad profesjonelle kunder som har insentiver og evne til å samle tilbud fra flere leverandører for å forhandle frem gode betingelser til sine ansatte. I tillegg har en rekke SMBer etablert innkjøpsfellesskap, blant annet NHO som har inngått avtale med Storebrand Livsforsikring. Også på arbeidstakersiden er det etablert kollektive avtaler. Sparebank 1s avtale med LO, Nordeas avtale med YS, Danicas avtale med NITO og Krons avtale med Akademikerne er eksempler på at fagforeninger har samlet medlemmenes innkjøp.

6.4.2.6 Danica utøver ikke konkurransepress utover det selskapets markedsandel skulle tilsi

Det er Melders oppfatning at Danica ikke utøver et konkurransepress på øvrige aktører i markedet utover det markedsandelen deres skulle tilsi. Foretakssammenslutningen vil ikke eliminere en viktig konkurransekraft som skiller seg fra andre konkurrenter i markedet.

Danica er ikke en ny aktør i markedet.⁸⁴ Selskapet er som kjent en del av et etablert bankkonsern, til forskjell fra Storebrand, men i likhet med andre større aktører som DNB og Nordea. Danica har heller ikke hatt en vekst de senere år som tilsier at de utøver et konkurransepress utover sin markedsandel.

Etter Melders oppfatning er det ingen sentrale parametere der Danica skiller seg ut som en pådriver i konkurransen.

- **Danica har ikke hatt en særlig vekst.** Verken historisk eller i nyere tid har Danica hatt noen spesielt sterk vekst. Markedsandelen har vært relativt stabil siden tidlig på 2000-tallet, men noe fluktuerende i en periode frem til den stabiliserte seg rundt 5 % fra 2011, som var da pensjonsreformen trådte i kraft og ITP ble det sentrale pensjonsproduktet for private bedrifter.⁸⁵ Økningen fra 3,8 % i 2010 til 4,7 % i 2011 og 6,3 % i 2012 skjedde som følge av at Danica vant enkelte større kunder, deriblant sitt eget morselskap, Danske Bank, i 2010, og som følge av [REDACTED] (overført i perioden 2010 til 2012).

⁸³ FOR-2006-06-30-869 Forskrift om livsforsikring mv § 10-3.

⁸⁴ Danica Pensjon AS har røtter tilbake til 1997, og har vært en aktør i det norske pensjonsmarkedet i nesten 25 år.

⁸⁵ Danica ble etablert uten tilbud om bedriftspensjon, men har siden 2004 hatt dette som del av sin produktportefølje. Danicas markedsandeler 2004-2015 (brutto forfalte premier): 9 % (2004), 5 % (2005), 2 % (2006), 2 % (2007), 2 % (2008), 4 % (2010), 5 % (2011), 6 % (2012), 6 % (2013), 5 % (2014) og 5 % (2015). For markedsandeler fra 2016-Q3 2021, vises det til punkt 6.4.1 over. For ordens skyld bemerkes at Finans Norge ikke har tilgjengelig statistikk for 2009 på sine nettsider.

Markedsandelen sank deretter igjen i 2013 (5,8 %), 2014 (5,3 %) og 2015 (5,9 %) og har siden ligget stabilt på ca. 5 %, med en vekst som har fulgt den generelle veksten i markedet. Det følger av dette at Danica ikke er en aktør som tar en større andel av markedsveksten enn det markedsandelen skulle tilsi.

- **Danica kan ikke betraktes som en utfordrer på pris, verken historisk eller i dag.** Danica har i dag en [redacted] (se punkt 6.4.2.4 over) og [redacted] [redacted] Avtaler med SMB-kunder inngås som regel gjennom direkte forhandlinger og følger pristariffer innmeldt til Finanstilsynet. Ettersom disse kundene genererer lavere volum og dermed høyere kostnader enn de større bedriftene, erfarer [redacted] [redacted] Melder erfarer likevel at pris er det viktigste konkurranseparameteret også i dette segmentet. [redacted] [redacted] [redacted] Danica har hatt en stabilt lav andel av dette segmentet gjennom flere år noe som underbygger at selskapet ikke har opptrådt spesielt aggressivt på pris.
- **Danica utøver ikke et særskilt konkurransepress på Storebrand.** Som det fremgår i punkt 6.4.2.4 over, [redacted] [redacted] Videre viser byttestatistikken at [redacted] [redacted] [redacted] blant annet [redacted] [redacted] som forklart over i punkt 6.4.2.4.
- **Danica har ikke tatt en særlig posisjon innen EPK SL.** Danica har tatt en svært lav andel av EPK SL (3,2 % per 31. desember 2021 inkludert interne konverteringer) etter at markedet åpnet i 2021. Det tilsvarer 1 804 individuelle kunder (personer). Denne andelen er hovedsakelig tilknyttet NITO-avtalen som dekker ca. 92 000 NITO-medlemmer, men som etter Partenes syn ikke synes å skille seg ut prismessig sammenlignet med øvrige

foreningsavtaler inngått i markedet.⁸⁶ Hva gjelder EPK SL, utover NITO-avtalen, fremstår Danica som en av de dyreste leverandørene med et minstegebyr på NOK 35.⁸⁷

- **Danica har ingen teknologi eller særskilt fortrinn innen innovasjon som skulle tilsi at de utøver et særskilt press på markedet.** Mens øvrige aktører spisser sitt tilbud ved å tilby bedre digitale løsninger (f.eks. *Nordea Boost*), har ikke Danica tatt noen særlig posisjon hva gjelder innovasjon og teknologi. [REDACTED]
- **Danica har ikke særskilt bredde i sitt produktutvalg eller andre tilbud som skiller dem fra markedet for øvrig.** Tilbudet til Danica innenfor pensjon tilsvarer det også andre leverandører har, og de har heller ikke digitale løsninger eller brukervennlighet som gjør at de skiller seg fra andre leverandører i markedet. Tvert imot synes Danica å ligge bak konkurrentene hva gjelder digitale løsninger, som beskrevet i punktet over.

Partene er innforstått med at Danica tidvis har benyttet uttrykket "utfordrer" i egenomtale, f.eks. under enkelte foredrag. I kvartalsrapporter har Danica benyttet formuleringen "ønsker å være en utfordrer". Selv om Danica tidvis har benyttet uttrykket "utfordrer" i egenomtale, er det [REDACTED] [REDACTED] Heller ikke i kundetilfredshetsundersøkelser utmerker Danica seg, [REDACTED] Danica i 2019, 2020 og 2021 fått [REDACTED] i undersøkelser gjennomført av Aalund.⁸⁸ Danica har ingen kjennetegn som tilsier at selskapet har en reell utfordrerrolle i det norske pensjonsmarkedet, tvert imot synes den [REDACTED]

⁸⁶ Se Forbrukerrådet, *Sterkere konkurranse om arbeidstakernes pensjonspenger*, tilgjengelig her: <https://www.forbrukerradet.no/sistenytt/sterkere-konkurranse-om-arbeidstakernes-pensjonspenger/>: "Fire fagorganisasjoner med over 1,5 millioner medlemmer (LO, NITL, YS og Akademikerne) har lansert hvert sitt innkjøpsamarbeid for både Egen pensjonskonto og pensjonskapitalbevis. Det er forholdsvis små kostnadsforskjeller mellom de fire fagforbundene."

⁸⁷ Se Finansportalen, *Egen pensjonskonto*, tilgjengelig her: <https://www.finansportalen.no/pensjon/egen-pensjonskonto>.

⁸⁸ Kilde: Aalund Bedriftspensjonsbarometeret, sammenligning av Storebrand, Danica, Gjensidige, Nordea Liv, Sparebank 1 Forsikring, DNB og Best-in-class. Aalund Bedriftspensjonsbarometer er en årlig kundeundersøkelse for bedriftspensjon som gjennomføres via telefonintervjuer med hovedansvarlig for tjenestepensjon i bedriften. Undersøkelsen er gjennomført årlig siden 2006.

6.4.2.7 Oppsummering

Som det er vist over vil Partene bare få en samlet markedsandel innen ITP/EPK [REDACTED] hvorav Danicas markedsandel kun utgjør beskjedne [REDACTED]⁸⁹ Konsentrasjonsøkningen er følgelig helt begrenset. Markedsandelen til Danica er også [REDACTED]

[REDACTED] I tillegg vil Partene fortsatt møte konkurranse fra en rekke etablerte aktører, samt disiplineres av intensivert konkurranse fra nye aktører etter innføringen av EPK SL. Det er velfungerende og sterk konkurranse om kundene og både anbudsdata og byttedata viser at Partene ikke er nære konkurrenter. Foretakssammenslutningen vil følgelig ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i markedet for ITP/EPK inkludert PKB og kollektive risikodekninger. På bakgrunn av dette er det ikke grunnlag for å gripe inn mot Transaksjonen på dette grunnlag, jf. konkurranseloven § 16.

6.4.3 Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor følger en oversikt over Partenes fem viktigste kunder, konkurrenter og leverandører hva gjelder ITP/EPK, inkludert PKB og kollektive risikodekninger, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

Tabell 3 Storebrand Livsforsikring

Konkurrenter		Kunder		Leverandører	
Navn	Estimert markedsandel ⁹⁰	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)
[REDACTED]					

⁸⁹ Samlet markedsandel innen ITP/EPK inkludert PKB isolert er 32 % (36 %) beregnet basert på brutto forfalte premier (forsikringsforpliktelse). Av dette er Danicas markedsandel 5 % beregnet etter både brutto forfalte premier og forsikringsforpliktelse.

⁹⁰ Markedsandel beregnet basert på brutto forfalte premier per Q3 2021.

Tabell 4 Danica

Konkurrenter		Kunder		Leverandører	
Navn	Estimert	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranse-andel

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Storebrand Livsforsikrings eller Danicas konkurrenter, kunder og leverandører i et norsk marked for ITP/EPK, inkludert PKB og kollektive risikodekninger.

6.4.4 Viktigste avtaler

En oversikt over Storebrand Livsforsikrings og Danicas viktigste distribusjons- og samarbeidsavtaler innenfor ITP/EPK er inntatt i tabellen nedenfor.

Tabell 5 Storebrand Livsforsikring

Avtale	Innhold
NHO Pensjon	Avtale om innskuddspensjon.
Virke	Avtale om innskuddspensjon og hybridpensjon.
Legeforeningen	Avtale om innskuddspensjon.

Tabell 6 Danica

Avtale	Innhold
NITO	Avtale om EPK, PKB og IPS.
Danske Bank	Avtale om distribusjon av innskuddspensjon/EPK.
Eika	Avtale om distribusjon av innskuddspensjon/EPK.
If	Avtale om distribusjon av innskuddspensjon/EPK.

6.5 Hypotetisk marked for EPK SL

6.5.1 Innledning og markedsandeler

Slik det er redegjort for i punkt 6.3 over, er Partene av den oppfatning at EPK SL inngår i markedet for ITP/EPK. For denne meldingens formål vil det likevel redegjøres for et hypotetisk separat marked for EPK SL.

⁹¹ Markedsandel beregnet basert på brutto forfalte premier per Q3 2021.

EPK ble innført i 2021, og i den grad det overhodet kan avgrenses et separat marked for EPK SL er et slikt marked fremdeles svært umodent. Det er estimert at ca. 4 % av totale EPKer er konvertert til EPK SL i løpet av 2021, mens større andeler forventes konvertert på sikt. Per 31. desember 2021 hadde Storebrand Livsforsikring en markedsandel på 5,0 % (inkludert interne konverteringer)⁹² og Danica en andel på 3,2 % (inkludert interne konverteringer)⁹³ i et hypotetisk marked for EPK SL. Dersom man beregner markedsandeler ut i fra kapital til forvaltning, har Storebrand Livsforsikring en markedsandel på [REDACTED] (inkludert interne konverteringer),⁹⁴ mens Danica har en markedsandel på [REDACTED] (inkludert interne konverteringer).⁹⁵

Partene vil følgelig få en samlet markedsandel på ca. [REDACTED] uansett hvordan man beregner markedsandeler, noe som illustrerer at Partene ikke har tatt noen særlig posisjon i et hypotetisk marked for EPK SL enn i markedet for ITP/EPK.

Øvrige aktører har tatt betydelige markedsandeler i et hypotetisk marked for EPK SL, herunder nye aktører som Kron og Nordnet. Per 31. desember 2021 hadde særlig Nordnet, Sparebank 1, Kron og Nordea tatt store deler av selvalgte EPKer (henholdsvis 22,3 %, 23,3 %, 14,2 % og 13,3 %).⁹⁶

6.5.2 *Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i et hypotetisk marked for EPK SL*

Partenes samlede markedsandel tilsier etter Partenes syn at den sammenslåtte enheten ikke vil kunne ha mulighet til å utøve noen form for markedsrett etter foretakssammenslutningen. Det foreligger heller ingen andre forhold som tilsier at foretakssammenslutningen i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i et hypotetisk marked for EPK SL, jf. konkurranseloven § 16.

Som beskrevet over i punkt 6.2, medførte innføringen av EPK tilspisset konkurranse om pensjonsmidlene direkte mot forbrukerne. Siden EPK SL kun er en kapitalforvaltningstjeneste, kan dette produktet tilbys uten konsesjon som livselskap, det er bare nødvendig med konsesjon som verdipapirforetak eller forvaltningsselskap som innebærer et bredere aktørbilde. Flere aktører som tilbyr fondssparing har besluttet å satse på EPK og da typisk som ledd i en større sparesatsning hvor kundene gis mulighet til å samle sparing og pensjon samme sted for å få bedre oversikt over egen sparing.

⁹² Finans Norge, Markedsandeler EPK (antall konverterte EPKer) per 31. desember 2021.

⁹³ Finans Norge, Markedsandeler EPK (antall konverterte EPKer) per 31. desember 2021.

⁹⁴ Statistikk fra Finans Norge viser at NOK 15,6 milliarder forvaltes av selvalgt leverandør per 31. desember 2021. STBL forvalter ca. NOK [REDACTED] milliarder, noe som tilsier en markedsandel på [REDACTED]

⁹⁵ Statistikk fra Finans Norge viser at NOK 15,6 milliarder forvaltes av selvalgt leverandør per 31. desember 2021. Danica forvalter ca. NOK [REDACTED] noe som tilsvarer en markedsandel på ca. [REDACTED]

⁹⁶ Finans Norge, Markedsandeler EPK per 31. desember 2021. Finans Norges oversikt er basert på antall konverterte EPKer.

Begge parter fører byttestatistikk, som underbygger at Partene ikke er nære konkurrenter ved [REDACTED]

- Av fraflytt fra Storebrand Livsforsikring, tar Danica [REDACTED].⁹⁷ Mest flytt fra Storebrand Livsforsikring går til [REDACTED]
- Flytt av EPK SL fra Danica til Storebrand Livsforsikring [REDACTED].⁹⁸ Mest flytt fra Danica går til [REDACTED]

Partene har hatt en ulik tilnærming til innføring av EPK. [REDACTED]

[REDACTED] frem mot innføringen av EPK. [REDACTED]

Flere aktører i markedet har videre inngått avtaler med innkjøpsfellesskap, som sammen utøver kjøpermakt og presser prisene for den enkelte arbeidstaker. Andre eksempler på aktører som har inngått avtaler med arbeidstakerorganisasjoner er Sparebank 1s avtale med LO, Nordeas avtale med YS, Krons avtale med Akademikerne og Danicas avtale med NITO.

Videre har det etter innføringen av EPK aldri vært enklere for sluttkunden å orientere seg om priser og vilkår, samt å bytte tilbyder dersom kunden opplever en konkurrerende leverandørs tilbud som mer konkurransedyktig. Finansportalen, en tjeneste fra Forbrukerrådet, gjør det enkelt for den enkelte å sammenligne priser og tilbud innen EPK SL fra ulike leverandører.

6.5.3 Partenes fem viktigste kunder, konkurrenter og leverandører

Nedenfor følger en oversikt over Partenes fem viktigste kunder, konkurrenter og leverandører hva gjelder et hypotetisk marked for EPK SL, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

⁹⁷ Markedsandel beregnet basert på antall konverteringer (forvaltningskapital).

⁹⁸ Markedsandel beregnet basert på antall konverteringer (forvaltningskapital).

Tabell 7 Storebrand Livsforsikring

Konkurrenter		Kunder	Leverandører	
Navn	Estimert	Navn	Navn	Leveranse-

Tabell 8 Storebrand Livsforsikring

Konkurrenter		Kunder	Leverandører	
Navn	Estimert	Navn	Navn	Leveranse-

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Storebrand Livsforsikrings eller Danicas konkurrenter, kunder og leverandører i et hypotetisk nasjonalt marked for EPK SL.

6.6 YTP og fripoliser

Storebrand Livsforsikring har tidligere tilbudt YTP-ordninger til private bedrifter, mens Danica ikke har tilbudt slike ordninger. Storebrand Livsforsikrings virksomhet innenfor YTP gjelder allerede inngåtte kontrakter, herunder fripoliser og fripoliser med investeringsvalg (FMI).¹⁰³ Danicas virksomhet innenfor YTP gjelder i hovedsak uførepensjon regulert etter lov om foretakspensjon tilknyttet innskuddspensjon (som i realiteten er kollektive risikodekninger solgt sammen med innskuddspensjonsordninger, se

⁹⁹ Markedsandeler per 31. desember 2021 beregnet basert på antall konverteringer.

¹⁰⁰ Markedet for EPK SL består utelukkende av privatpersoner, og det oppgis derfor ikke informasjon om STBLs fem viktigste kunder i dette markedet.

¹⁰¹ Markedsandeler per 31. desember 2021 beregnet basert på antall konverteringer.

¹⁰² Markedet for EPK SL består utelukkende av privatpersoner, og det oppgis derfor ikke informasjon om Danicas fem viktigste kunder i dette markedet.

¹⁰³ Kunder av Storebrand kan konvertere fripoliser til FMler internt i Storebrand. STBL erfarer at det skjer svært sjelden.

punkt 6.4 over)¹⁰⁴ samt en liten lukket portefølje av FMI. Begge parter har følgelig lukkede porteføljer av FMI.

Som følge av fallende etterspørsel har YTP i praksis ikke vært i salg de siste ti årene, og de eksisterende ytelsespensjonsordningene er lukket.¹⁰⁵ Bakgrunnen for dette må sees i sammenheng med Solvens II-regelverkets skjerpede kapitalkrav, pensjonsreformen (ny alderspensjon i folketrygden), endringer i demografi (høyere levealder) og lave rentenivåer.

De strukturelle endringene som beskrevet over har også medført at det ikke eksisterer noe reelt flyttemarked for avsluttede (omdannede) YTP-ordninger, og de fripoliser som er utstedt i denne forbindelse. Som følge av Solvens II-regelverket medfører fripolisene at pensjonsinnretningens kapitalkrav for renterisiko knyttet til pensjonsforpliktelse etter fripoliser blir vesentlig høyere enn om pensjonsforpliktelsen fortsatt var omfattet av pensjonsordningen. I tillegg kommer utfordringene knyttet til avkastningsrisiko (garantert rente) og oppreservering for økt levealder.

Som følge av krav til omfattende og ressurskrevende rådgivning knyttet til konvertering av fripoliser til FMler, er det få nye FMler.¹⁰⁶ Det er derfor også få aktører som tilbyr dette produktet. Videre er det av samme grunn minimalt med flytting av FMler. Det foreligger følgelig ikke et reelt flyttemarked for FMler og konkurransen mellom Partene er dermed ikke-eksisterende også før Transaksjonen. [REDACTED] FMler.

Ordinære fripoliser (uten investeringsvalg) er ikke gjenstand for flytting mellom selskapene. Kapitalkravene er forholdsmessig høye og inntjeningen på disse kontraktene forsvarer ikke de underliggende kapitalkravene. Dette har derfor de siste ti årene vært en produktportefølje uten et flyttemarked. Storebrand Livsforsikring har kun tatt imot fripoliser et par ganger de siste årene i forbindelse med overtakelse av pensjonskasser.

Som følge av dette er det Partenes oppfatning at det ikke foreligger noe horisontalt overlapp mellom Partene i konkurranseloven § 18 a bokstav d) eller e)s forstand og Transaksjonen vil dermed heller ikke føre til noen vesentlig konkurransebegrensning, jf. konkurranseloven § 16. Siden Partene ikke

¹⁰⁴ Danica er i Finans Norges markedsstatistikk oppført med en markedsandel på 0,1 % innen fripoliser (uten investeringsvalg) per Q3 2021 og STBL er oppført med en markedsandel på 45,4 % per Q3 2021 (markedsandeler beregnet basert på forsikringsforpliktelse). I Finans Norges markedsstatistikk for ytelsespensjon og fripoliser er STBL oppført med markedsandel på 42 % (48 %) basert på forsikringsforpliktelse (brutto forfalte premier) og Danica med 0,1 % (2 %) basert på forsikringsforpliktelse (brutto forfalte premier). Blant disse tallene er det også inkludert andre produkter som selges sammen med innskuddsbaserte pensjonsordninger. Disse er redegjort for ovenfor i punkt 6.4. Det som fremgår av statistikken til Finans Norge under YTP vedrører kun risikoprodukter innenfor privat kollektiv pensjon med overskuddsdeling/rentegaranti.

¹⁰⁵ Med lukket menes at en bedrift som tidligere hadde en ytelsesbasert pensjonsordning har stengt den for ansatte under en viss alder og nyansatte (som heller tilhører bedriftens ITP-ordning), men ansatte over en viss alder beholder ordningen. Porteføljen som sådan er dermed i run-off.

¹⁰⁶ Kunder av Storebrand kan konvertere fripoliser til FMler internt i Storebrand, men det er minimalt med flytt av FMler.

oppfatter å ha noen virksomhet i et marked for YTP/fripoliser, vurderer Partene det slik at de heller ikke har noen konkurrenter, kunder eller leverandører hva gjelder dette produktet.

Dersom det estimeres markedsandeler FMI alene, estimerer Storebrand basert på Finans Norges statistikk at Danica har en markedsandel på 1 % innen FMI, Storebrand Livsforsikring 95 % og DNB 4 %. Selv om Konkurransetilsynet skulle vurdere dette som et relevant overlapp, er konsentrasjonsøkningen helt marginal. Som nevnt er også Danicas virksomhet innen FMler knyttet til en lukket portefølje og [REDACTED] Storebrand Livsforsikrings betydelige andel innen dette produktet skyldes at Storebrand Livsforsikring var tidlig ute med å tilby mulighet til å konvertere fripoliser til FMler og var alene om å tilby dette i en lang periode, samt at Storebrand Livsforsikring sponset manglende fripolisereserver som følge av nye dødelighetstariffer over flere år. I tillegg nevnes at da Storebrand Livsforsikring overtok Silver-porteføljen etter at Silver var satt under offentlig administrasjon, ble eksisterende fripoliser konvertert til FMler som del av transaksjonen.

På denne bakgrunn er det STBLs vurdering at foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse, jf. konkurranseloven § 16.

7 IKKE-BERØRT MARKED: SPARING/FONDSDISTRIBUSJON

7.1 Innledning og oversikt over overlappende virksomhet

Storebrand-konsernet distribuerer egenproduserte fond (under merkevarene SAM, Skagen og Delphi) og eksternt produserte fond til sluttbrukere. Fondene inngår i ulike pensjons- og spareprodukter, og distribueres som del av disse. Danica distribuerer fond produsert av Danske Bank samt eksternt produserte fond til sluttbrukere gjennom ulike spare- og pensjonsprodukter. Danica har ikke egen fondsproduksjon og det er således ikke overlapp mellom partene oppstrøms.

Partene har overlappende tilbud innenfor enkelte produkter i markedet for fondsdistribusjon, herunder IPS med forsikring og kapitalforsikring med investeringsvalg.

Storebrand tilbyr, i motsetning til Danica, også ASK og alminnelig handlekonto for verdipapirer og fondsprodukter. Storebrand tilbyr, i motsetning til Danica, også ASK og alminnelig handlekonto for verdipapirer og fondsprodukter.

Det vil i det følgende gis en generell innledning til verdikjeden i fondsmarkedet (punkt 7.2), og deretter avgrenses et relevant marked (punkt 7.3). Dette vil samlet danne bakgrunn for konkurranseanalysen (punkt 7.4). Avslutningsvis behandles et hypotetisk marked for spareprodukter med forsikringselement (punkt 7.5).

7.2 Overordnet om fondsmarkedet

7.2.1 Innledning

Et fond er en kollektiv investering der en rekke investorer går sammen om å plassere penger i verdipapirmarkedet.¹⁰⁷ Fondene har en profesjonell forvalter som investerer innskutt kapital, med formål om å følge markedet (passiv forvaltning/indeksfond) eller med formål om å få avkastning som overstiger den generelle utviklingen i markedene (aktiv forvaltning). Det etableres et mandat og en risikoprofil for hvert fond.

Fond kan igjen deles inn i tre hovedgrupper av fond; *aksjefond*, *rentefond* og *kombinasjonsfond*, der innskutt kapital plasseres i henholdsvis aksjer, rentebærende papirer eller en kombinasjon av disse.¹⁰⁸ Fondene har ulike egenskaper, og hvilket fond som vil være mest gunstig for den enkelte sluttkunde avhenger av sluttkundens risikopreferanse og tidshorison.

7.2.2 Kort om verdikjeden

Fondsmarkedet består av *fondsforvaltere*, *fondsdistributører* og *sluttkunder*, samt ulike *infrastrukturleverandører* som Allfunds og Mfex.¹⁰⁹ Mange aktører er vertikalt integrerte aktører med virksomhet innenfor både fondsforvaltning og fondsdistribusjon.

7.2.2.1 Fondsforvaltere

Fondsforvaltere produserer og utvikler fond ved aktiv eller passiv forvaltning av kapitalinnskuddene fra kundene. Fondsforvaltning fordrer at foretaket har nødvendig tillatelse fra Finanstilsynet eller tilsvarende tilsynsmyndighet i annet EØS-land.

De viktigste fondsforvalterne i dag i Norge inkluderer følgende (typer) aktører:¹¹⁰

- *Finanskonserner*, der fondsforvaltning inngår som en del av bankvirksomheten til finanskonsernet. Finanskonsernene som opererer i dette markedet er aktører som Nordea, Danske Bank (ved Danske Bank Asset Management), DNB (ved DNB Asset Management), Sparebank 1 (ved Odin Forvaltning AS), Storebrand (ved SAM og Skagen), KLP (ved KLP Kapitalforvaltning AS), Handelsbanken (ved Handelsbanken Fonder AB) osv.
- *Frittstående fondsforvaltere*, herunder utenlandske fondsforvaltere, der fondsforvaltning ikke inngår som en del av bankvirksomheten til finanskonsernet. Frittstående fondsforvaltere

¹⁰⁷ VFF, *Hva er verdipapirfond?*, tilgjengelig her: <https://vff.no/fondshandboken/tema/hva-er-verdipapirfond>. Tilsvarende er også gjengitt i V2021-13 *DNB Bank ASA/Sbanken ASA*.

¹⁰⁸ VFF, *Hva er verdipapirfond?*, tilgjengelig her: <https://vff.no/fondshandboken/tema/hva-er-verdipapirfond>.

¹⁰⁹ Allfunds og Mfex er digitale plattformer som har inngått avtale om distribusjon av en rekke fond og tilbyr distributører distribusjon av fond gjennom digitale handelsplasser.

¹¹⁰ Oversikt hentet fra Smarte Penger, *Markedsoversikt*, tilgjengelig her: <https://www.smartepenger.no/markedsoversikter/838-fondsforvalteroversikt>.

som opererer i dette markedet er aktører som Pareto, Holberg, Forte, E. Öhman J:or Fonder (som forvalter Nordnet-fondene), Alfred Berg, Black Rock, Vanguard osv.

7.2.2.2 Fondsdistributører

Fondsdistributører distribuerer forvaltede fond, enten egne fond og/eller eksterne fond. Selve distribusjonen av fondene skjer typisk gjennom banker og verdipapirforetak i medhold av konsesjon fra Finanstilsynet eller tilsvarende myndighet i annet EØS-land.

Tall fra virksomhetsregisteret til Finanstilsynet viser at det finnes nær 90 verdipapirforetak som har nødvendig konsesjon til å drive fondsdistribusjonsvirksomhet i Norge. I tillegg har de nevnte foretakene avtaler med omkring 80 tilknyttede agenter som kan yte tilsvarende tjenester på vegne av verdipapirforetaket. Det er også 2 000 foretak som har meldt slik grenseoverskridende virksomhet inn i Norge, blant disse er velkjente internasjonale aktører som BlackRock og Morgan Stanley.

De viktigste fondsdistributørene i Norge i dag inkluderer følgende (typer) aktører:¹¹¹

- *Banker og finanskonsern*, der distribusjonsvirksomheten inngår som en del av bank- eller finanskonsernets øvrige virksomhet. Dette kan være aktører som Nordea, DNB, Danske Bank, Sparebank 1, Storebrand, KLP, Sbanken m.fl.
- *Digitale handelsplattformer*, som spesialiserer seg på digital distribusjon og gode digitale løsninger. Dette kan være aktører som Nordnet og Kron.
- *Frittstående fondsdistributører* som ofte distribuerer egne fond, eksempelvis Holberg, Alfred Berg, Fondsforvaltning, Pareto, Borea, Lannebo, Norron, BlackRock, Fidelity, Franklin, Morgan Stanley osv.

Etter Melders oppfatning tilbyr både bankene/finanskonsernene og de digitale handelsplattformene et bredt utvalg fond, både egenproduserte (for de vertikalt integrerte) og fond fra eksterne. De digitale handelsplattformene markedsfører seg med innovative produkter og svært lave forvaltningsgebyrer. Flere av disse har et svært bredt utvalg av fondsprodukter.

7.2.2.3 Sluttkunder

Sluttkunder er personer eller bedrifter som ønsker å plassere en andel av egne midler i fondssparing over en nærmere angitt periode. Kunden kan spare i form av at det settes inn større eller mindre engangsbetrag som deretter forvaltes, eller gjennom faste spareavtaler det der f.eks. trekkes et fast månedlig beløp.

¹¹¹ Smarte Penger, *Markedsoversikt*, tilgjengelig her: <https://www.smartepenger.no/markedsoversikter/838-fondsforvalteroversikt>.

Sluttkundene kan også bestå av formuende personer som ønsker å forvalte formuen sin i fond eller andre verdipapirer. Slike kunder benytter også egne aktører som Formuesforvaltning og Søderberg & Partners, som spesialiserer seg på formuende kunder som ønsker tettere oppfølging gjennom kundeforholdet.

7.2.3 Ulike kapitalspareordninger

Fondene som distribueres inngår i ulike spareprodukter eller distribueres uten tilknytning til slike produkter eller ordninger (såkalte frie fond).

De ulike spareproduktene kan ha mange ulike navn, men kan i realiteten deles inn i følgende:

Kapitalforsikring med investeringsvalg er et spareprodukt innenfor kapitalforsikring med forsikringselement. Produktet selges under ulike navn som investeringskonto, fondskonto mv. Når kunder investerer i fond gjennom en kapitalforsikring, eier ikke kunden aksjene eller aksjefondene selv, men kundens sparesaldo er knyttet til vedkommendes investeringsvalg gjennom forsikringsselskapet.¹¹² På den måten blir kunden "linket" til utviklingen i fondet gjennom forsikringsselskapet. Kunder som er eiere av kapitalforsikringer er derfor avhengig av at selskapet ikke går konkurs for å beholde sine pensjonsmidler i fond.

Forsikringsselementet ved spareordningen utgjør en viss andel av sparesaldoen som utbetales sammen med oppsparte midler (inkludert avkastning) ved død som ved en vanlig livsforsikring. Minstekravet på størrelsen til forsikringsselementet er 1 % og de fleste tilbyderne opererer med et forsikringsselement tilsvarende minstesatsen (Melder har 5 %). Forsikringsselementet er følgelig begrenset og kapitalforsikring med investeringsvalg er i praksis individuell sparing i fond og aksjer med visse skattefordeler og en tilleggsutbetaling ved sparers død.

Skattefordelene ved sparing på konto for kapitalforsikring med investeringsvalg innebærer at kunden kan selge fond og motta renteinntekter og utbytte på kontoen, uten at dette aktualiserer skatt eller gir tapsfradrag for kunden. Beskatning av gevinst og tap vil først finne sted når det tas penger ut av konto.¹¹³ Dersom kunden skulle ønske å flytte fondsmidlene fra en spareform til en annen eller bytte tilbyder av kapitalforsikring med investeringsvalg, må fondsmidlene innløses for så å kjøpes på nytt.

Ettersom kapitalforsikring med investeringsvalg inneholder et forsikringsselement er det kun foretak med konsesjon til å drive livsforsikringsvirksomhet som har adgang til å tilby slike spareprodukter for sine kunder. I praksis selges avtaler om kapitalforsikring med investeringsvalg gjerne av distributører registrert som forsikringsformidlere på vegne av forsikringsforetakene. De fleste banker, herunder DNB og Nordea, opptrer som formidlere og kan følgelig tilby dette spareproduktet til sine kunder.

¹¹² Se Finansportalen, *Hva er Kapitalforsikring?*.

¹¹³ Se Skatteetaten, *Skatteregler for deg som investerer i aksjer og andre verdipapirer gjennom kapitalforsikring (fondskonto)*.

Individuell pensjonssparing ("IPS") etterspørres av privatpersoner, og opprettes ved å inngå avtale med en leverandør på vilkår fastsatt av den enkelte leverandør. IPS er sparing i fond til pensjon der kunden får utsatt skatt for beløpet som spares. IPS kan selges både med og uten forsikringselement. Leverandøren kan være bank, livsforsikringsselskap, pensjonsforetak eller forvaltningsselskap for fond, eller foretak etablert med konsesjon som livsforsikringsforetak eller pensjonskasse i et EØS-land som driver grensekryssende virksomhet i Norge (dvs. har "passportet" sin tillatelse til Norge).

Dagens IPS-ordning ble lansert i Norge i 2017, og gir en skattefordel ved at årlige innskudd går til fradrag i alminnelig inntekt.¹¹⁴ Kundens innskutte midler blir bundet opp, og det vil først være mulig å starte uttak fra en IPS-konto ved fylte 62 år. Kunden mottar utbetalinger i minimum 10 år, og utbetalingene skal deretter være til mottakeren fyller 80 år. Summen kunden mottar er fritatt for formueskatt, og det er heller ingen pålagt skatt på utbytte eller løpende avkastning. Kunden skatter av utbetalingene som alminnelig inntekt.¹¹⁵

I forlengelsen kommer også *livrenter* som et produkt livsforsikringsselskapene tilbyr med nærmere angitte regler for utbetaling. Kunden kan velge mellom livrente med rentegaranti eller livrente med investeringsvalg ("RMI"). Velger kunden en livrente med rentegaranti gir dette garantert avkastning i hele spareperioden i tillegg til en andel av forsikringsselskapets eventuelle overskudd. Ved RMI plasseres pengene i ulike fond og spareprofiler som velges ut ifra den risikoprofilen kunden har valgt. Avkastningen vil ikke kunne garanteres slik som ved livrente med rentegaranti.

Livrenteavtalen strekker seg over et spenn på minimum 12 år, og utbetalingene finner sted over minimum 6 år. Livrenteavtaler gir ingen særlige skattefordeler for kunden. Det er ingen løpende beskatning av avkastningen i spareperioden, men avkastningen ved utbetaling av valgt livrente beskattes som kapitalinntekt. Har kunden valgt RMI og plassert pengene i et aksjefond, vil vedkommende betale litt lavere skatt på avkastningen enn dersom kunden selv hadde eid aksjefondet direkte utenom livrenteordningen.¹¹⁶

ASK er en konto hvor kunder kan gjøre innskudd og kjøpe og selge aksjer og aksjefond uten beskatning. Sluttkunden kan når som helst ta ut innskutte beløp skattefritt. Dersom det tas ut et større beløp enn det som er skutt inn, vil det overskytende beløpet skatlegges (med eventuelt skjermingsfradrag).¹¹⁷ Fra og med 2019 har sluttkunder også kunnet overføre aksjer og aksjefond mellom ulike aksjesparekontoer, også mellom ulike leverandører, uten at det har utløst skatteplikt. I motsetning til

¹¹⁴ Fra og med 1. januar 2022 kan man spare maksimalt NOK 15 000 årlig i IPS.

¹¹⁵ Se Finansportalen, *Hva er ny IPS? Og hvor fantastisk er det?*, – for mer informasjon om IPS.

¹¹⁶ Se Finansportalen, *Hva er Livrente?*, for mer informasjon om livrente og utbetalingsreglene som følger med denne ordningen.

¹¹⁷ Skjermingsfradrag er et fradrag som reduserer dine skattepliktige aksjeinntekter slik at du betaler mindre skatt. Skjermingsfradraget settes til et skjermingsgrunnlag multiplisert med en skjermingsrente. For mer info se Skatteetaten, *Skatteregler (skjermingsregler) for gevinst/tap ved realisasjoner og aksjeutbytte*.

kapitalforsikring med investeringsvalg inneholder ikke ASK noe forsikringselement, og kan derfor tilbys av banker, verdipapirforetak og forvaltningsselskap for fond.¹¹⁸

En alminnelig handlekonto innebærer at kunden sparer i fond gjennom en alminnelig handlekonto som vedkommende har hos sin bank, spareplattform eller forvaltningsselskap. Spareformen har i motsetning til kapitalforsikring med investeringsvalg og IPS ikke noe forsikringselement eller særregler for beskatning. Alminnelig handlekonto kan tilbys av banker, verdipapirforetak og forvaltningsselskap for fond, og kalles også investorkonto.

7.3 Markedsavgrensning

7.3.1 Produktmarked

Partene har som beskrevet over i punkt 7.1 overlappende virksomhet innenfor kapitalforsikring med investeringsvalg¹¹⁹ og IPS med forsikring. Selskaper i Storebrand-konsernet tilbyr i tillegg ASK og alminnelig handlekonto, noe Danica ikke gjør.¹²⁰ Ettersom Partene ikke har overlapp i ASK og lave markedsandeler uansett markedsavgrensning er denne problemstillingen av begrenset interesse i vår sak.

Konkurransetilsynet har imidlertid nylig vurdert markedet for fondsdistribusjon.¹²¹ I analysen ble det vurdert om det foreligger et samlet marked for fondsdistribusjon, eller om markedet skal avgrenses snevrere basert på de ulike spareordningene. Konkurransetilsynet tok i den saken utgangspunkt i ASK, som den største spareordningen i Norge, og vurderte deretter om blant annet IPS og investeringskonto (kapitalforsikring med investeringsvalg) inngår i samme produktmarked.

Selv om det er ulikheter mellom de ulike produktene, vurderte Konkurransetilsynet i den nevnte saken at:

- Aktører som distribuerer ASK og IPS konkurrerer i samme produktmarked. Videre ble det vurdert om tilsvarende kunne legges til grunn for IPS med forsikringselement. Her la Konkurransetilsynet vekt på at personkunder vil vurdere ordningene som substitutter grunnet produktlikheten, samt at det ikke foreligger betydelige ekspansjonshindringer for aktører som innehar konsesjon til å tilby IPS med forsikring til å tilby spareprodukter uten forsikringselement.

¹¹⁸ Se Forskrift til utfylling og gjennomføring mv. av skatteloven av 26. mars 1999 nr. 14 og § 10-21-1 <https://www.skatteetaten.no/en/business-and-organisation/reporting-and-industries/third-party-data/bank-finans-og-forsikring/aksjesparekonto/om-aksjesparekonto/> for mer informasjon om ASK.

¹¹⁹ Danicas produkter innen kapitalforsikring med investeringsvalg heter fondskonto, investeringskonto og flexipensjon. Storebrands produkter innen kapitalforsikring med investeringsvalg heter fondskonto og ekstrapensjon.

¹²⁰ Danske Bank-konsernet har tilbud innenfor ASK gjennom bankselskapet, men dette er ikke del av denne Transaksjonen.

¹²¹ V2021-13 DNB Bank ASA/Sbanken ASA, kapittel 5.

- Også kapitalforsikring med investeringsvalg (i vedtaket betegnet som Investeringskonto) kan inngå i dette markedet. Fra et etterspørselsperspektiv ble det vist til ASK og investeringskonto (kapitalforsikring med investeringsvalg) har flere sammenfallende egenskaper og at produktene derfor fremstår substituerbare for sparekunder. Fra et tilbudsperspektiv pekte Konkurransetilsynet på at det som følge av produktets forsikringselement kun kan tilbys av foretak med forsikringskonsesjon eller distributører registrert som forsikringsformidlere på grunn av produktets forsikringselement. Aktører med slik konsesjon vil imidlertid også kunne tilby spareprodukter uten forsikringselement.

Konkurransetilsynet tok ikke endelig stilling til om hvorvidt det skal avgrenses egne sparemarkeder avhengig av spareordninger. I den konkrete saken ble det lagt til grunn at det er et relevant produktmarked for fondsdistribusjon, og at dette inkluderer distribusjon av spareordningene og -produktene ASK, IPS med og uten forsikring, investeringskonto (kapitalforsikring med investeringsvalg) og alminnelig handlekonto. Partene er enige i Konkurransetilsynets vurdering, og mener at det ikke er grunnlag for å segmentere mellom de ulike individuelle spareordningene/fondsinnpakningene og at konkurransen må vurderes innenfor fondsdistribusjon generelt.

Dersom det skal skilles ut et snevrere marked er det Melders oppfatning at dette i så fall må være spareprodukter med forsikringselement, dvs. kapitalforsikring med investeringsvalg og IPS med forsikring ettersom det kreves konsesjon som livsforsikringsforetak for å tilby disse produktene.

For denne meldingens formål vil Partene derfor oppgi markedsandeler også i et hypotetisk marked for spareprodukter med forsikringselement, samt Partenes fem viktigste kunder, konkurrenter og leverandører i det hypotetiske markedet. Dette er nærmere behandlet i punkt 7.5 nedenfor.

7.3.2 Geografisk marked

Konkurransetilsynet har lagt til grunn at markedet for fondsdistribusjon er nasjonalt i utstrekning.¹²² Det er begrunnet i at de ulike spareordningene i markedet for fondsdistribusjon dels er et resultat av særnorske skatteordninger, og at det for enkelte av dem er krav om konsesjon.

Partene har ikke tatt stilling til den endelige geografiske markedsavgrensingen, men antar at markedet omfatter hele EØS. Dette skyldes at foretak som er etablert innenfor EØS-området har adgang til å tilby lignende produkter og tjenester basert på sin hjemstatskonsesjon. For denne meldingens formål vil Partene likevel oppgi markedsandeler for et nasjonalt marked for fondsdistribusjon. Dette gjelder både for markedet for fondsdistribusjon og for et hypotetisk marked for spareprodukter med forsikringselement.

¹²² V2021-13 DNB Bank ASA/Sbanken ASA , avsnitt 112 – 116.

7.4 Markedet for fondsdistribusjon

7.4.1 Innledning, markedsandeler og konsentrasjon

Det følger av praksis fra Kommisjonen at totalmarkedet for fondsdistribusjon beregnes med utgangspunkt i total forvaltningskapital.¹²³ Partene estimerer at total forvaltningskapital for fondsdistribusjon til norske personkunder utgjør NOK [REDACTED].¹²⁴ Basert på dette har Storebrand-konsernet en markedsandel på [REDACTED]¹²⁵ og Danica på [REDACTED].¹²⁶ Partenes estimerte samlede markedsandel vil følgelig være på [REDACTED]¹²⁷ og konsentrasjonsøkningen i markedet vil være minimal grunnet Danicas svært beskjedne posisjon.

Partene har i arbeidet med denne meldingen ikke vært i posisjon til å estimere øvrige aktørers markedsandeler i markedet for fondsdistribusjon.

7.4.2 Foretakssakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i markedet

Verken Partenes samlede markedsandel eller den begrensede konsentrasjonsøkningen i markedet tilsier etter Partenes syn at den sammenslåtte enheten vil kunne ha mulighet til å utøve noen form for markedsrett etter foretakssammenslutningen.

Partene vil få en samlet markedsandel på [REDACTED] hvorav Danicas markedsandel kun utgjør [REDACTED]

Partene vil også etter foretakssammenslutningen møte sterkt konkurransepress fra en rekke aktører i markedet for fondsdistribusjon, herunder banker/finanskonsern og digitale handelsplattformer. Dette gjelder både aktører som Nordea og DNB som har sterke posisjoner som tilbydere av spareprodukter med forsikringselement, men også fra fondsinnpakninger uten forsikringselement som ASK og handlekonto, hvor aktørbildet er bredere. Digitale handelsplattformer som Kron og Nordnet posisjonerer seg i markedet for fondsdistribusjon ved å markedsføre enkle, digitale løsninger og lave forvaltningsgebyrer. Både Kron og Nordnet har lansert white label-produkter og har dermed også en viss rolle på forvaltningsleddet. Dersom Partene etter foretakssammenslutningen skulle øke prisene på sine spareprodukter, vil sluttkundene derfor enkelt kunne bytte mellom aktører i markedet. I tillegg

¹²³ COMP/M.4844 – Fortis/ABN Amro Assets, avsnitt 155 flg.

¹²⁴ Estimater er basert på VFFs statistikk per Q4 2021 (NOK 383 milliarder) og Finans Norges statistikk for Unit Linked per Q3 2021 (NOK 105 milliarder, som justert for EPK SL estimeres til NOK [REDACTED]). VFF inkluderer ikke utenlandske fondsprodusenter i sin statistikk og reell forvaltningskapital vil derfor i realiteten være noe høyere.

¹²⁵ Basert på ca. [REDACTED] FUM innen kapitalforsikring med investeringsvalg, ca. [REDACTED] FUM innen ASK/Investorkonto og ca. [REDACTED] innen ASK hos Skagen per 31.12.2021.

¹²⁶ Basert på ca. [REDACTED] FUM innen kapitalforsikring med investeringsvalg per 31.12.2021.

¹²⁷ Markedsandel for Storebrand og Danica er beregnet basert på totale FUM per 31.12.2021, mens forvaltningskapitalen for Unit Linked er oppgitt per 31.11.2021. Partenes markedsandel vil derfor være noe lavere beregnet basert på total forvaltningskapital på samme tidspunkt.

disiplineres aktørene av kontinuerlig trussel om nyetablering i markedet; Bulder Bank har uttalte planer om å lansere et tilbud innen fondsdistribusjon.¹²⁸

For kundene er bytte av fondsdistributør svært enkelt og dette disiplinerer tilbyderne til å ha et konkurransedyktig tilbud til enhver tid. Det er enkelt for kunden å orientere seg blant de ulike distributørene, da priser ligger offentlig tilgjengelig både på distributørens egne nettsider og gjennom prissammenligningsverktøy som Finansportalen (Forbrukerrådet) og Dine Penger.

7.4.3 Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører hva gjelder fondsdistribusjon, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

Tabell 9 Storebrand-konsernet

Konkurrenter	Kunder	Leverandører	
Navn	Navn	Navn	Leveranse-

Tabell 10 Danica

Konkurrenter	Kunder	Leverandører	
Navn	Navn	Navn	Leveranse-

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Storebrand-konsernets eller Danicas konkurrenter, kunder og leverandører i et norsk marked for fondsdistribusjon.

7.5 Hypotetisk marked for spareprodukter med forsikringselement

7.5.1 Innledning, markedsandeler og konsentrasjon

Partene vil ha lave samlede markedsandeler også innenfor segmentet spareprodukter med forsikringselement (også betegnet som Unit Linked), der Partene har overlappende virksomhet.

¹²⁸ Se Bulder Bank, *Fond*, tilgjengelig her: <https://www.bulderbank.no/roadmap/fund>.

¹²⁹ STBLs kunder i markedet for fondsdistribusjon er utelukkende privatpersoner.

¹³⁰ Danicas kunder i markedet for fondsdistribusjon er utelukkende privatpersoner.

Partene vil etter den planlagte foretakssammenslutningen få en samlet markedsandel på 22 % (15 %), hvorav Danicas markedsandel kun utgjør beskjedne 5 % (2 %).¹³¹ En oversikt over Partenes samt konkurrentenes markedsandeler fra 2016 til Q2 2021 er inntatt i tabell 11 og 12 nedenfor.

Tabell 11 Spareprodukter med forsikringsselement markedsandeler (FUM) 2016-Q3 2021¹³²

Aktør	2016	2017	2018	2019	2020	Q1 2021	Q2 2021	Q3 2021
Nordea	41 %	44 %	45 %	49 %	49 %	50 %	51 %	52 %
DNB	21 %	19 %	17 %	16 %	15 %	14 %	13 %	13 %
Storebrand	16 %	16 %	18 %	16 %	17 %	17 %	17 %	17 %
Gjensidige	4 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
Sparebank	7 %	7 %	7 %	7 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Danica	8 %	8 %	7 %	6 %	6 %	6 %	6 %	5 %
SHB	3 %	3 %	3 %	3 %	2 %	2 %	2 %	2 %
Partene	24 %	24 %	25 %	22 %	23 %	23 %	23 %	22 %
Totalt	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Tabell 12 Spareprodukter med forsikringsselement markedsandeler (brutto forfalt premie) 2016-Q3 2021¹³³

Aktør	2016	2017	2018	2019	2020	Q1 2021	Q2 2021	Q3 2021
Nordea	57 %	59 %	53 %	68 %	65 %	71 %	72 %	71 %
DNB	13 %	8 %	8 %	6 %	6 %	4 %	4 %	4 %
Storebrand	17 %	18 %	22 %	13 %	16 %	14 %	13 %	13 %
Gjensidige	2 %	3 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
Sparebank	2 %	5 %	7 %	6 %	7 %	6 %	6 %	6 %
Danica	6 %	5 %	5 %	3 %	3 %	2 %	2 %	2 %
SHB	2 %	2 %	2 %	2 %	1 %	1 %	1 %	1 %
Partene	23 %	23 %	27 %	16 %	19 %	16 %	15 %	15 %
Totalt	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

7.5.2 Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i et hypotetisk marked for spareprodukter med forsikringsselement

Partenes samlede markedsandel vil etter Partenes syn ikke gi den sammenslåtte enheten mulighet til å utøve noen form for markedsrett etter foretakssammenslutningen.

Partene møter konkurranse fra andre aktører med sterke posisjoner i et hypotetisk marked for spareprodukter med forsikringsselement, herunder fra Nordea (50 %) ¹³⁴ og DNB (14 %). Danicas

¹³¹ Beregnet basert på forsikringsforpliktelse (brutto forfalte premier).

¹³² VFF, Statistikk per 31. august 2021. Inkluderer kun norske aktører.

¹³³ VFF, Statistikk per 31. august 2021. Inkluderer kun norske aktører.

¹³⁴ Nordea har en stor andel av sin kapital på investeringskonto (kapitalforsikring med investeringsvalg), se Konkurransetilsynets vedtak V2021/13 DNB/Sbanken, avsnitt 177.

posisjon i markedet er svekket de siste fem årene og den sammenslåtte enheten vil være bedre rustet enn hver for seg til å konkurrere mot Nordea, som har en betydelig posisjon innenfor spareprodukter med forsikringselement. Lav samlet markedsandel, lav og synkende markedsandel for Danica i kombinasjon med tilstedeværelse av flere andre konkurrenter med relativt høye markedsandeler indikerer at Storebrand og Danica ikke er nære konkurrenter i dette hypotetiske markedet. Storebrand har heller ikke hatt noen vekst som kan tas til inntekt for at Danicas svekkede posisjon skyldes at Storebrand har vunnet kunder fra Danica, som ytterligere underbygger at Partene ikke er nære konkurrenter.

I den grad det er grunnlag for å skille ut et separat relevant marked for fondsspareordninger med forsikringselement, vil Partene uansett møte betydelig konkurranse fra andre spareformer og fondsinnpakninger.

- Forsikringselementet utgjør som regel en svært liten del av den totale sparingen, som innebærer at det i hovedsak er en ordning for sparing i fond og aksjer og kundene vil kunne velge sparing f.eks. i ASK som alternativ.
- De fleste tilbyderne har i hovedsak det samme underliggende tilbudet av fond, uavhengig av produktets innpakning. Utover de mindre forskjellene i rammebetingelser, vil kundene derfor kunne investere i de samme fondene uansett hvilken tilbyder som velges.

7.5.3 Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i et hypotetisk marked for spareprodukter med forsikringselement

Nedenfor gis en oversikt over Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører hva gjelder spareprodukter med forsikringselement, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

Tabell 13 Storebrand Livsforsikring

Konkurrenter		Kunder	Leverandører	
Navn	Estimert markedsandel (FUM)	Navn	Navn	Leveranseandel (%)
[Redacted content]				

¹³⁵ STBLs kunder i et hypotetisk marked for unit linked er utelukkende privatpersoner.

Tabell 14 Danica

Konkurrenter		Kunder	Leverandører	
Navn	Estimert markeds-	Navn	Navn	Leveranse-

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Storebrand Livsforsikrings eller Danicas konkurrenter, kunder og leverandører i et norsk marked for spareprodukter med forsikringselement.

8 IKKE-BERØRT MARKED: PERSONFORSIKRING

8.1 Innledning og oversikt over overlappende virksomhet

Storebrand-konsernet tilbyr et bredt spekter av individuelle forsikringer, herunder bilforsikring, husforsikring, innboforsikring, reiseforsikring, barneforsikring, helseforsikring, uføreforsikring og livsforsikring. Danica tilbyr personforsikring, herunder ved dødsfall og uførhet, samt barneforsikring og forsikring ved kritisk sykdom, men ikke ulykkesforsikring.

Partene har overlappende virksomhet i kategoriene livsforsikring og andre personrelaterte skadeforsikringer.¹³⁷ Hva gjelder livsforsikring, har Partene overlappende virksomhet innenfor forsikring ved død, uførekapital og uførepensjon. Hva gjelder andre personrelaterte skadeforsikringer, har Partene overlappende virksomhet innen barneforsikring og kritisk sykdom.

8.2 Oversikt over markedet for personforsikring

En personforsikring er forsikring av liv og helse som har til formål å erstatte økonomisk tap forårsaket av tilfeldige, uforutsette hendelser som rammer en person. Personforsikringer gir økonomisk trygghet ved uførhet, alvorlig sykdom og død. Det kreves konsesjon for å tilby personforsikring i Norge.¹³⁸

Det enkelte medlem i et forsikringsselskap, forsikringstageren, betaler et beløp til forsikringsselskapet for å forsikre seg mot en nærmere definert hendelse. Dersom denne inntreffer, utbetaler selskapet en erstatningssum til enten forsikringstageren selv, forsikret eller tredjemann. Prisen forsikringstageren betaler for den aktuelle forsikringstypen bestemmes ut fra en rekke ulike forhold, slik som hyppigheten

¹³⁶ Danicas kunder i et hypotetisk marked for unit linked er utelukkende privatpersoner.

¹³⁷ Begrepet "skadeforsikring" må ikke forveksles med forsikringsavtalelovens (FAL) del A om skadeforsikring. Både livsforsikring og skadeforsikring faller innenfor definisjonen av "personforsikring" i FAL del B, som omfatter livsforsikring, ulykkesforsikring og sykeforsikring.

¹³⁸ Det stilles ulike konsesjonskrav til livsforsikrings- og skadeforsikringsforetak, jf. finansforetaksloven § 2-13 og 2-14. Tillatelse til å drive virksomhet som livsforsikringsforetak gir adgang til å overta forsikringer som regnes som livsforsikring, samt andre personforsikringer som angitt i tillatelsen.

av at en konkret hendelse inntreffer, forsikringstakerens helsetilstand og alder. Ut fra dette beregner forsikringsselskapet hva den sannsynlige erstatningen selskapet kommer til å måtte betale ved inntreff av forsikringsberettigede hendelser, og dermed hvilken pris den enkelte forsikringstageren løpende må betale for å være forsikret mot angitt skade.

Nedenfor i punkt 8.2.1 og 8.2.2 redegjøres det kort for sentrale former for personforsikring.

8.2.1 Livsforsikring

8.2.1.1 Dødsfallforsikring

Livsforsikring (død) tegnes av forsikringstageren og utbetales til etterlatte dersom den forsikrede dør. En rekke norske aktører tilbyr slik forsikring. Den kan normalt tegnes fra fylte 18 år, og gir som oftest en avtalt engangsutbetaling dersom forsikrede dør i løpet av avtaleperioden. Forsikringstakeren bestemmer selv hvem som skal motta utbetalingen (begunstiget).

Størrelsen på forsikringssummen avpasses normalt den begunstigedes livs- og økonomiske situasjon. Forsikringspremien avhenger av en rekke forhold, blant annet forsikredes alder, helse, inntekt og utdanning. Forsikringskostnadene øker normalt når forsikrede blir eldre, ettersom sannsynligheten for å dø øker i takt med den forsikredes alder.

Ved kjøp av livsforsikring må den forsikrede fylle ut en egenerklæring om helse der den forsikrede blant annet opplyser om sykdommer og andre plager.¹³⁹ Alle forsikringsselskapene som tilbyr slik forsikring forholder seg til samme retningslinjene som er utarbeidet av Nemda for helsevurdering. Resultatet av helsevurderingen kan medføre prispåslag, reservasjoner eller avslag.

8.2.1.2 Uføreforsikring

Livsforsikring (uførhet) er forsikring som tegnes av forsikringstageren og utbetales til forsikringstakeren/forsikrede dersom vedkommende blir arbeidsufør.

Arbeidsuførhet (ervervsuførhet) er en situasjon der den forsikrede mister eller får redusert evnen til å ha inntektsbringende arbeid. Graden av arbeidsuførhet gis ved legeerklæring av ansvarlig lege hos Arbeids- og velferdsforvaltningen (NAV) og er ment å gi svar på om folketrygdlovens krav til årsakssammenheng mellom sykdom og uførhet er oppfylt.¹⁴⁰

Det finnes to former for uføreerstatning; engangsutbetaling ved uførhet der forsikringstakeren får utbetalt forsikringssummen som et eller flere engangsbeløp (uførekapital) eller der forsikringstakeren får månedlige rater ved uførhet (uførepensjon). For rett til uføreerstatning kreves det normalt minst 40 % eller 50 % nedsatt arbeidsevne. Uførepensjon utbetales normalt til forsikrede er blitt 67 år (så lenge arbeidsevnen er nedsatt). Det framgår av vilkårene hva som gjelder for den aktuelle avtalen.

¹³⁹ For mer informasjon om hvilke opplysninger som inngår i en helseerklæring se f.eks.: helseinfoskjema.pdf (storebrand.no).

¹⁴⁰ Se lov av 28. februar 1997 nr. 19 om folketrygd (folketrygdloven) § 11 A-3.

Dette kan f.eks. handle om hvor mye arbeidsevnen skal være nedsatt og om erstatningen er gradert i forhold til hvor mye arbeidsevnen er nedsatt. Prisen på uførekapitalforsikring avhenger normalt av flere forhold, herunder forsikringstakerens alder, utdanning og forsikringssummen. Tilsvarende gjelder for prisen på uførepensjonsforsikring.

8.2.2 Andre personrelaterte skadeforsikringer

8.2.2.1 Kritisk sykdom

Kritisk sykdom er forsikring som tegnes av forsikringstageren/forsikrede og utbetales til forsikringstakeren selv dersom vedkommende blir kritisk syk. Ved kritisk sykdom får forsikringstakeren normalt utbetalt forsikringssummen 30 dager etter at diagnosen er stilt, eller etter at det har blitt utført nødvendig helsehjelp i tilknytning til diagnosen, f.eks. alvorlige operasjoner eller transplantasjoner.

Det er som regel ikke et krav om at forsikringstakeren skal få varige mén, men det stilles som oftest krav om at forsikringstakeren må leve i 30 dager etter at diagnosen er stilt eller operasjonen er utført.

Forsikringen dekker normalt ikke sykdommer som forsikringstakeren blir diagnostisert med eller vist symptomer innen tre måneder etter at forsikringen ble tegnet. Forsikringstakere må på samme måte som ved livsforsikring fylle ut en egenerklæring om helse ved kjøp av sykdomsforsikring.

Utbetaling av forsikringssummen er fritatt fra beskatning.

8.2.2.2 Barneforsikring

Barneforsikring er forsikring som tegnes av barnets foresatte og som omfatter forsikringsdekninger som utbetales til barnets foresatte eller barnet selv på nærmere vilkår.

En barneforsikring vil normalt bestå av en rekke forskjellige typer forsikringsdekninger, hvorav noen gir barnet uføredekning (uførepensjon og/eller uførekapital) og andre ikke gjør det.

Uføreforsikring (uførekapital og/eller uførepensjon) og medisinsk invaliditet ved sykdom eller ulykke går direkte til barnet.¹⁴¹ Øvrige dekninger har til formål å sikre de foresatte/forsikringstakerens økonomi mot uforutsette kostnader som følge av hendelser som inntreffer barnet.

Forsikringstakere kan forsikre et barn fra 3 måneder frem til barnet fyller 18 år, mens selve forsikringen gjelder ofte noe lenger. Barneforsikring dekker primært økonomisk tap ved uførhet, dødsfall, tapt livsutfoldelse ved medisinsk invaliditet, kritisk sykdom og/eller ulykke. Forsikringen fungerer primært som et supplement til det offentlige tilbudet, og vil ha størst økonomisk betydning i de tilfeller barnet blir arbeidsufør.

¹⁴¹ Se punkt 8.2.1 for forskjellen på uførepensjon og uførekapital.

8.3 Markedsavgrensning

8.3.1 Produktmarked

Partene kjenner ikke til at Konkurransetilsynet har vurdert markedet for forsikringsprodukter nærmere i nyere praksis. Kommisjonen har i sin praksis skilt mellom tre segmenter innenfor forsikringer: (i) livsforsikring, (ii) skadeforsikring og (iii) reassuranse/gjenforsikring.¹⁴² Slik det er redegjort for i punkt 8.1 over, har begge parter tilbud innenfor personforsikring, herunder livsforsikring (død, uførekapital og uførepensjon) og andre personrelaterte skadeforsikringer (kritisk sykdom og barneforsikring).

Kommisjonen har behandlet det brede skadeforsikringsmarkedet i en rekke avgjørelser og vurdert om det er grunnlag for å definere separate markeder for ulike undersegmenter, herunder blant annet ulykke og sykdom.¹⁴³ Kommisjonen har i den forbindelse pekt på at det i utgangspunktet kan eksistere separate produktmarkeder for det enkelte undersegment, all den tid disse dekker ulike hendelser og dermed ikke er substituerbare fra et etterspørselsperspektiv. Kommisjonen har samtidig vist til at det er sterk tilbudssidesubstitusjon som følge av at betingelsene for de ulike formene for forsikring er sammenlignbare og de fleste forsikringsselskaper tilbyr ulike forsikringer. Selv om de ulike forsikringsproduktene ikke er substituerbare fra et etterspørselsperspektiv, selges forsikringsproduktene ofte samlet og det der derfor betydelig tilbudssubstitusjon i markedet.

Finans Norge fører statistikk over skadeforsikring, hvorav "person" er en av flere kategorier.¹⁴⁴ Kategorien "person" deles videre inn i følgende segmenter: (i) ulykke, (ii) yrkesskadeforsikring, (iii) barneforsikring, (iv) kritisk sykdom og (v) behandlingsforsikring. Partene er av den oppfatning at markedet for personskadeforsikring omfatter samtlige segmenter. Personskadeforsikring selges ofte samlet, slik at konkurransen i markedet er rettet mot å vinne kunder fremfor å selge enkeltprodukter.

Kommisjonen har også behandlet livsforsikringsmarkedet nærmere i en rekke avgjørelser. Kommisjonen har i den forbindelse vurdert om markedet kan segmenteres ytterligere basert på hvilket formål forsikringen har, herunder om det er livsforsikringsprodukter rettet mot (i) risiko eller (ii) sparing og pensjon.¹⁴⁵ I en annen avgjørelse fant Kommisjonen støtte i markedsundersøkelser til å vurdere mulige separate markeder for undersegmentene (i) beskyttelsesprodukter, (ii) pensjonsprodukter og (iii) spare- og investeringsprodukter.¹⁴⁶ Kommisjonen har likevel latt endelig markedsavgrensning stå åpen.¹⁴⁷

¹⁴² COMP/M.8617 – *Allianz/LV General Insurance Business*, avsnitt 8.

¹⁴³ COMP/M.8617 – *Allianz/LV General Insurance Business*, avsnitt 9 med videre henvisninger, der f.eks. "accident and sickness" vises til som et mulig segment.

¹⁴⁴ Finans Norge, *Antall forsikringer og premie*, tilgjengelig her: <https://www.finansnorge.no/statistikk/skadeforsikring/antall-forsikringer-og-premieinntekter/>.

¹⁴⁵ COMP/M.5384 – *BNP Paribas/Fortis*, avsnitt 70.

¹⁴⁶ COMP/M.4701 – *Generali/PPF Insurance Business*, avsnitt 20.

¹⁴⁷ Se f.eks. COMP/M.5925 – *Metlife/Alico/Delam*, avsnitt 11 og COMP/M.6217 – *Baloise Holding/Nateus/Nateus Life*, avsnitt 15.

Det er ikke nødvendig for Konkurransetilsynet å ta endelig stilling til markedsavgrensningen for å vurdere Transaksjonen, verken for andre personrelaterte skadeforsikringer eller livsforsikring. Slik det vil fremgå nedenfor, vil den planlagte foretakssammenslutningen uavhengig av hvilken markedsavgrensning som legges til grunn ikke ha noen negative virkninger på konkurransen.

For denne meldingens formål vil det for ordens skyld også opplyses om markedsandeler innenfor de ulike undersegmentene med overlapp; barneforsikring og kritisk sykdom, samt død, uførekapital og uførepensjon.

8.3.2 Geografisk marked

Kommisjonen er av den oppfatning at markeder for livs- og skadeforsikring er nasjonale i utstrekning, blant annet som følge av nasjonalt regulatorisk rammeverk, minstekrav til egenkapital, behovet for nasjonale salgsnett/distribusjonskanaler og nasjonale oppgjørsfunksjoner.¹⁴⁸ Markedene anses følgelig som nasjonale.

8.4 Andre personrelaterte skadeforsikringer

8.4.1 Innledning og markedsandeler

Partene vil etter foretakssammenslutningen ha en samlet markedsandel per Q3 2021 på ca. 11,3 % innen andre personrelaterte skadeforsikringer,¹⁴⁹ herunder ca. 13,2 % i undersegmentet barneforsikring og 14,2 % i undersegmentet kritisk sykdom.¹⁵⁰ Tilsvarende tall for 2020 var 9,3 % i undersegment for barneforsikring og 14,8 % i undersegment for kritisk sykdom.¹⁵¹

I undersegmentet barneforsikring har Storebrand Livsforsikring en markedsandel på 12,1 %, mens Danica har markedsandel på 1,1 %. I undersegmentet kritisk sykdom har Storebrand Livsforsikring markedsandeler på 11,6 % og Danica på ca. 2,6 %.

Som det fremgår er konsentrasjonsøkningen i begge segmenter svært begrenset og etter foretakssammenslutningen vil Partene fremdeles møte et sterkt konkurransepress fra pensjonsaktører (som DNB, Nordea, Gjensidige, Sparebank 1 o.l.) samt fra andre forsikringsselskaper som tilbyr forsikringer uten pensjonstilbud (If, Tryg, Frende o.l.).

¹⁴⁸ Se f.eks. COMP/M.5925 – *Metlife/Alico/Delam*, avsnitt 15 og COMP/M.4284 - *AXA/Winterthur*, avsnitt 18.

¹⁴⁹ Finans Norge, *Premiestatistikk skadeforsikring*, tilgjengelig her: <https://www.finansnorge.no/statistikk/skadeforsikring/kvartalsvise-statistikk-publikasjoner/premiestatistikk-skadeforsikring/>. Finans Norges statistikk oppgir markedsandeler i bestandpremie, som defineres som "en sum av premie for forsikringene i bestanden på betraktningstidspunktet for den avtaleperioden som da gjelder. Premien som summeres er premien for forsikringene som er i kraft slik de er på betraktningstidspunktet, men til den tariffpremie som gjaldt da avtaleperioden ble påbegynt."

¹⁵⁰ Markedsandeler er beregnet basert på bestandpremie.

¹⁵¹ Årsaken til at Melders markedsandel innenfor undersegmentet barneforsikring har økt fra 2020 til 2021, er at Melder nylig har endret rapporteringen av premievolum for barneforsikring, slik at det nå inkluderer død, uførekapital og uførepensjonspremien. Disse ble tidligere kun rapportert i livsforsikringsstatistikken, men rapporteres nå dobbelt.

Det følger av dette at foretakssammenslutningen ikke vil hindre effektiv konkurranse i et marked for andre personrelaterte skadeforsikringer.

8.4.2 Partenes fem viktigste kunder, konkurrenter og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører hva gjelder andre personrelaterte skadeforsikringer, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

Tabell 15 Storebrand-konsernet

Konkurrenter		Kunder	Leverandører	
Navn	Estimert markedsandel (brutto forfalte premier)	Navn	Navn	Leveranseandel (%)

Tabell 16 Danica

Konkurrenter		Kunder	Leverandører	
Navn	Estimert markedsandel (brutto forfalte premier)	Navn	Navn	Leveranseandel (%)

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Storebrand-konsernets eller Danicas konkurrenter, kunder og leverandører i et norsk marked for andre personrelaterte skadeforsikringer.

¹⁵² Samtlige av STBLs kunder i markedet for personskadeforsikring er privatpersoner.

¹⁵³ Samtlige av Danicas kunder innenfor markedet for personforsikring er privatpersoner.

8.5 Livsforsikring

8.5.1 Innledning og markedsandeler

Partene vil etter foretakssammenslutningen ha en samlet markedsandel på ca. 12,1 %, ¹⁵⁴ herunder en samlet markedsandel på ca. 13,3 % i undersegmentet individuell kapitalforsikring (død), 11,4 % i undersegmentet individuell kapitalforsikring (uførekapital) og 10,7 % i undersegmentet individuell uførepensjon. ¹⁵⁵ Tilsvarende tall i 2020 var 13,2 %, 12,2 % og 11,2 %.

Storebrand Livsforsikring har en markedsandel på 9,1 % innenfor individuell kapitalforsikring (død), en andel på 5,3 % innenfor individuell kapitalforsikring (uførekapital) samt en markedsandel på 10,1 % innenfor individuell uførepensjon. Danicas markedsandel innenfor undersegmentet individuell kapitalforsikring (død) er på 4,2 %, mens markedsandelene innenfor henholdsvis undersegmentene individuell kapitalforsikring (uførekapital) og individuell uførepensjon er på 6,1 % og 0,6 %.

Partene vil også etter foretakssammenslutningen møte betydelig konkurranse, både fra andre pensjonsaktører (som DNB, Nordea, Gjensidige, Sparebank 1 o.l.) og fra andre forsikringsselskaper som tilbyr forsikringer uten pensjonstilbud (If, Tryg, Frende o.l.).

Det følger av dette at foretakssammenslutningen ikke vil hindre effektiv konkurranse i et marked for livsforsikring.

8.5.2 Partenes fem viktigste kunder, konkurrenter og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører hva gjelder livsforsikring, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

¹⁵⁴ Finans Norge, Markedsandeler – endelige tall og regnskapsstatistikk. Markedsandeler er beregnet basert på brutto forfalt premie (og ikke bestandpremie, slik som for andre personrelaterede skadeforsikringer). Samlede markedsandeler er beregnet ved å se hen til rad 8 (død), rad 9 (uførekapital) og rad 28 (uførepensjon). Melder erfarer at ulik forfallsstruktur i løpet av året kan påvirke markedsandelene kvartal for kvartal.

¹⁵⁵ Finans Norge, Markedsandeler – endelige tall og regnskapsstatistikk (brutto forfalt premie) .

Tabell 17 Storebrand Livsforsikring

Konkurrenter		Kunder	Leverandører	
Navn	Estimert markedsandel (brutto forfalte premier)	Navn	Navn	Leveranseandel (%)

Tabell 18 Danica

Konkurrenter		Kunder	Leverandører	
Navn	Estimert markedsandel (brutto forfalte premier)	Navn	Navn	Leveranseandel (%)

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Storebrand Livsforsikrings eller Danicas konkurrenter, kunder og leverandører i et norsk marked for livsforsikring.

9 VERTIKALE RELASJONER

9.1 Innledning og beskrivelse av vertikale relasjoner

Slik det er beskrevet i punkt 7 overfor, har Storebrand-konsernet virksomhet innen fondsforvaltning gjennom SAM og Skagen. Danica har ikke virksomhet innen fondsforvaltning. Begge parter er imidlertid aktive på markedet for ITP (hvor innskuddene investeres i fond som inngår i en bestemt pensjonsprofil) og fondsdistribusjon. Dette gir opphav til en vertikal relasjon mellom Partene.

Uansett hvordan markedet for fondsforvaltning avgrenses, vil Storebrand-konsernets markedsandel på forvaltningsleddet være under 30 %. Det foreligger derfor ingen vertikalt berørte markeder. Det

¹⁵⁶ Samtlige av STBLs kunder i markedet for livsforsikring er privatpersoner.

¹⁵⁷ Samtlige av Danicas kunder i markedet for livsforsikring er privatpersoner.

foreligger likevel et vertikalt overlapp i konkurranse-loven § 18 a bokstav f)s forstand som følge av Partenes virksomhet på nedstrømsmarkedet for ITP/EPK (samlet markedsandel over 30 %).

Etter Melders oppfatning fremstår det i utgangspunktet ikke nødvendig å skille mellom nedstrømsmarkedene da det for fondsforvalterne ikke er noen forskjell på i hvilken innpakning kundens investering i det underliggende fond foretas gjennom. Forskjellen er at i fondsdistribusjonsmarkedet velger sluttkunden selv ofte i hvilke enkeltfond den ønsker å investere, mens det i innskuddspensjonsmarkedet ofte tilbys forhåndsbestemte profiler som er sammensatt av ulike fond valgt av pensjonsleverandøren. Flere pensjonsleverandører tilbyr imidlertid også bedriftene å tilby sine ansatte fritt valg av fond å plassere pensjonsinnskuddene i. Innføringen av EPK SL har bidratt til å minske forskjellene mellom ordningene, ved at arbeidstakere med EPK SL i innskuddspensjonsmarkedet også har mulighet til å velge enkeltfond for plassering av sine pensjonsmidler.

Uansett hvordan den vertikale relasjonen vurderes, vil ikke foretakssammenslutningen føre til utestengende virkninger eller på annen måte hindre effektiv konkurranse i de potensielt vertikalt overlappende markedene. Transaksjonen vil ikke gi den sammenslåtte enheten evne eller insentiv til å hindre SAM/Skagens konkurrenters tilgang til å distribuere sine fond via den sammenslåtte enheten. Transaksjonen vil heller ikke gi den sammenslåtte enheten evne eller insentiv til å hindre SAM/Skagens konkurrenter i oppstrømsmarkedet tilgang til kunder i nedstrømsvirksomhet for forvaltning av fond. Det er derfor ikke grunnlag for å gripe inn mot Transaksjonen i medhold av konkurranse-loven § 16.

For en beskrivelse av markedene vises det til punkt 6 og 7 over. Disse vil også være relevante for de vertikale forbindelsene mellom Partene.

9.2 Fondsforvaltning

9.2.1 Markedsavgrensning

Kommisjonen har tidligere avgrenset et større marked for fonds- og kapitalforvaltning, som inkluderer fondsproduksjon og fondsforvaltning for bedrifter og privatpersoner, samt porteføljeforvaltning for institusjonelle investorer.¹⁵⁸ Kommisjonen har vurdert ytterligere segmentering basert på forvaltning for henholdsvis private og institusjonelle kunder, men latt den endelige markedsdefinisjonen stå åpen.¹⁵⁹

Etter Partenes syn er det ikke grunnlag for å skille mellom forvaltning til henholdsvis fondsdistribusjon og ITP, all den tid det er uten betydning for fondsforvalteren hvilken innpakning midlene plasseres gjennom. Partene erfarer at fond forvaltes basert på parametere som risikoprofil og annen profil (f.eks.

¹⁵⁸ COMP/M.9796 – Uniq/Axa, avsnitt 36.

¹⁵⁹ COMP/M.8359 – Amundi/Credit Agricole/Pioneer Investments, avsnitt 17.

"grønne fond"), ikke basert på om de skal distribueres gjennom pensjonsforetak (ITP) eller banker/verdipapirforetak (fondsdistribusjon).

Kommisjonen har tidligere vurdert at markedet for fondsforvaltning er nasjonalt eller videre i geografisk utstrekning. Partene anser i utgangspunktet markedet for å ha en EØS-utstrekning, gitt at fond produsert av forvaltere i EØS distribueres via norske fondsdistributører. Som eksempel kan det vises til at Danica distribuerer [redacted] fond fra utenlandske forvaltere, herunder [redacted] konserninterne fra Danske Invest i Danmark.¹⁶⁰

I et EØS-marked for fondsforvaltning vil Partene ha en marginal markedsandel. For denne meldingens formål vil Partene oppgi markedsandeler i et nasjonalt marked for fondsforvaltning til personkunder, som er snevrest mulig marked.

9.2.2 Markedsandeler

I et nasjonalt marked for fondsforvaltning til personkunder har SAM/Skagen en markedsandel på 12 %.¹⁶¹ I et hypotetisk marked for forvaltning av pensjonsmidler med investeringsvalg har SAM/Skagen en markedsandel på 29 %.¹⁶²

9.2.3 Storebrand-konsernets tre viktigste kunder, konkurrenter og leverandører

Konkurrenter ¹⁶³		Kunder		Leverandører	
Navn	Estimert markedsandel (forvaltningskapital)	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)
[Redacted content]					

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Storebrand-konsernets konkurrenter, kunder og leverandører i et norsk marked for forvaltning av pensjonsmidler med investeringsvalg.

¹⁶⁰ SAM distribuerer [redacted] fond fra utenlandske forvaltere.

¹⁶¹ Markedsandel beregnet basert på andel av forvaltningskapital plassert i SAMs og Skagens fond per november 2021. Kilde: VFF statistikk.

¹⁶² Markedsandel beregnet basert på andel av forvaltningskapital plassert i SAMs og Skagens fond per november 2021. Kilde: VFF statistikk (inkluderer ITP/EPKK, EPK SL, spareprodukter med forsikringselement og IPS).

¹⁶³ SAM vurderer normalt sine konkurrenter [redacted] i et slikt marked er SAMs nærmeste konkurrenter [redacted]

9.3 Ingen risiko for utestengende virkninger

9.3.1 Ingen risiko for utestenging av andre distributører

SAM/Skagen vil ikke ha mulighet eller insentiv til å benytte eierskapet i Danica til å begrense konkurrerende distributørers tilgang til fond forvaltet av SAM/Skagen, verken i fondsdistribusjonsmarkedet eller distribusjon av pensjonsprofiler som del av en innskuddspensjonsordning. Som følge av sterk konkurranse på nedstrømsmarkedene og det faktum at mange av konkurrentene også er vertikalt integrerte, vil uansett ikke en eventuell utestengingsstrategi ha virkning på konkurransen.

Før Transaksjonen distribueres SAM/Skagens fond gjennom en rekke eksterne distributører, herunder som del av konkurrenters pensjonsprofiler som tilbys gjennom ITP/EPK-ordninger, i tillegg til gjennom egen virksomhet som frittstående fond og del av pensjonsprofil tilbudt gjennom ITP/EPK. Per 31. desember 2021 har SAM (inkl. Delphi) [REDACTED] eksterne distribusjons-/livavtaler som er relevant for det norske markedet,¹⁶⁴ mens Skagen har [REDACTED] eksterne distributører.¹⁶⁵ Som følge av at fondsforvaltningsvirksomhet er drevet av at volum for effektivitet og lønnsomhet, vil SAM/Skagen ha insentiv til å fortsette eksternt distribusjon også etter den planlagte foretakssammenslutningen. Den sammenslåtte enhetens samlede distribusjonskapasitet nedstrøms utgjør uansett ikke et tilstrekkelig volum til at det vil være lønnsomt for SAM/Skagen å avskjære andre distributører fra å distribuere deres fond. Ethvert forsøk på å begrense eller utestenge tilgang til distribusjon vil redusere lønnsomheten i selskapet, som ikke kan dekkes opp på forvaltningsleddet.

SAM/Skagens markedsandel på forvaltningsleddet (nasjonalt) er 12 % (29 % i et potensielt segment for forvaltning av pensjonsmidler med investeringsvalg).¹⁶⁶ Konkurrentene på nedstrømsmarkedet har følgelig en rekke andre fondsforvaltere de kan henvende seg til som innebærer at en eventuell avskjæring uansett ikke vil ha betydning for konkurransen. Blant de største konkurrentene innen fondsforvaltning kan det særlig vises til DNB, KLP, Odin, Nordea mv. som alle tilbyr et bredt spekter av aksjefond, indeksfond, rentefond/obligasjonsfond og kombinasjonsfond. Samtlige av disse aktørene er i tillegg vertikalt integrerte med egen distribusjon av fond.

De øvrige fondsforvalterne tilbyr i all hovedsak fullt ut sammenlignbare fond som de SAM/Skagen forvalter til personkunder, herunder med en sammenlignbar forvaltningsprofil, risikoprofil og tilsvarende kostnadsnivå. Etter Melders oppfatning er ikke enkeltfond eller fond fra en bestemt leverandør nødvendig for å være en konkurransedyktig distributør, verken ved fondsdistribusjon og distribusjon av fond som del av en pensjonsprofil i tilknytning til en ITP/EPK-ordning. Derimot vil det

¹⁶⁴

¹⁶⁵

være viktig å kunne tilby et utvalg som møter ulike kundepreferanser mht. risikoprofil mv. Konkurrerende fondsforvaltere vil derfor enkelt kunne levere til den sammenslåtte enhetens konkurrenter på distribusjonsleddet som svar på en eventuell utestengelsesstrategi.

Det følger av dette at Storebrand-konsernet ikke vil ha mulighet til å avstenge andre distributørers tilgang til fond forvaltet av SAM/Skagen og at SAM/Skagen uansett vil ha økonomiske insentiver til å fortsette å distribuere sine fond gjennom konkurrerende distributører.

9.3.2 *Ingen risiko for utestenging av andre fondsforvaltere*

Transaksjonen vil ikke gi den sammenslåtte enheten mulighet eller insentiv til å begrense konkurrerende fondsforvaltere fra distribusjon av fond gjennom den sammenslåtte enheten. Som følge av sterk konkurranse på oppstrømsmarkedet og det faktum at konkurrentene også ofte er vertikalt integrerte, vil uansett ikke en eventuell utestengingsstrategi ha virkning på konkurransen.

Hva gjelder distribusjon av fond som del av pensjonsprofiler tilbudt gjennom en ITP/EPK-ordning, er samtlige av Storebrand Livsforsikrings tilbudte profiler i dag sammensatt av fond forvaltet av SAM. Bedrifter som velger å tilby sine ansatte muligheten til å velge sammensetning av fond fritt, kan velge mellom [redacted] fond fra Storebrand/Skagen og [redacted] eksterne leverandører.¹⁶⁷

Danicas pensjonsprofiler kan før Transaksjonen settes sammen av fond fra ulike fondsforvaltere, herunder Danske Invest, BlackRock, Fidelity, JPMorgan og Skagen. Uansett om Storebrand skulle konvertere Danicas pensjonsprofiler til å kun inneholde SAM/Skagen-fond, er det i alle tilfeller kun tale om en helt begrenset andel av markedet. Danica har som det fremgår av punkt 6.4.1 over en markedsandel på bare 5 % og andre pensjonsleverandører som Gjensidige og Nordea tilbyr eksternt produserte fond for innskudd gjennom deres ITP/EPK-ordninger. Heller ikke hvis man ser på markedet for fondsdistribusjon eller det hypotetiske markedet for EPK SL vil Partene oppnå en samlet markedsandel som gjør det lønnsomt å avslutte distribusjon for eksterne fondsforvaltere ettersom markedsandelen i disse markedene er begrenset, som innebærer at konkurrerende fondsforvaltere kan tilby sine fond gjennom en rekke alternative distribusjonskanaler.

Konkurrenter på forvaltningsleddet vil videre kunne henvende seg til de resterende aktørene i markedet, både innen fondsdistribusjon og et snevrere distribusjonssegment for forvaltning av innskuddspensjon. Distributørleddet består blant annet av banker (DNB, Nordea og Sbanken), pensjonsselskaper (DNB, Nordea, Gjensidige og Duvi) og digitale handelsplattformer (som Kron og Nordnet). Konkurrerende fondsforvaltere er følgelig ikke avhengig av å distribuere gjennom Partene for å kunne fortsette å konkurrere effektivt. Som beskrevet over er det videre uten betydning for fondsforvalterne om fondet distribueres direkte til kunden eller som del av en sammensatt

¹⁶⁷ [redacted]

pensjonsprofil. Partenes andel av total distribusjon av fond er dermed begrenset og det er en rekke fondsdistributører fondsforvalterne kan henvende seg til for distribusjon av sine fond.

Videre er de fleste aktørene innen fondsforvaltning og -distribusjon vertikalt integrerte, herunder DNB, KLP og Nordea. De vertikalt integrerte aktørene distribuerer både egenproduserte fond og fond som er produsert av andre fondsforvaltere. Dersom Partene skulle lykkes med en utestengingsstrategi, ville dette ikke hatt utestengende virkninger for de nevnte vertikalt integrerte aktørene, da disse foruten å distribuere andre tredjepartsdistributører også vil kunne fortsette distribusjon av egenproduserte fond gjennom egen distribusjonskanal.

Partene erfarer at de viktigste faktorene ved personkundes valg av aksjefond er [REDACTED] [REDACTED] samt økende fokus på ESG (Environmental, Social and Governance).¹⁶⁸ Den sammenslåtte enheten må derfor tilstrebe å distribuere fond som møter kundenes forventninger og til enhver tid ha en bred fondsportefølje for å kunne tilby kundene de fondsproduktene som til enhver tid har høyest avkastning. Både Storebrand-konsernet og Danica distribuerer før Transaksjonen egenproduserte (konserninterne) og eksternt forvaltede fond og har økonomiske insentiver til å fortsette med dette også etter den planlagte foretakssammenslutningen for å møte kundenes etterspørsel etter et bredt fondstilbud. SAM distribuerer 34 interne fond og 136 eksterne fond på ASK, 52 interne fond/ investeringsporteføljer, 14 eksterne fond innenfor Unit Link, samt 40 interne fond på handlekonto.¹⁶⁹ Skagen distribuerer 673 fond gjennom ASK, hvorav de fleste er eksterne fond.

At sluttbrukeren har et særlig fokus på avkastning ved valg av fond og at avkastningstallene kan variere betydelig fra kvartal til kvartal, underbygger at fondsdistributørene, herunder Partene, har insentiver til å ha en bred fondsportefølje hvor de kan tilby sine kunder de fondsproduktene som har høyest avkastningstall til enhver tid.

Det følger av dette at Storebrand-konsernet ikke vil ha mulighet til å utestenge andre fondsforvaltere fra distribusjon av fond gjennom den sammenslåtte enheten, og at Storebrand-konsernet uansett vil ha økonomiske insentiver til å fortsette å distribuere fond for konkurrerende fondsforvaltere.

9.3.3 Oppsummering

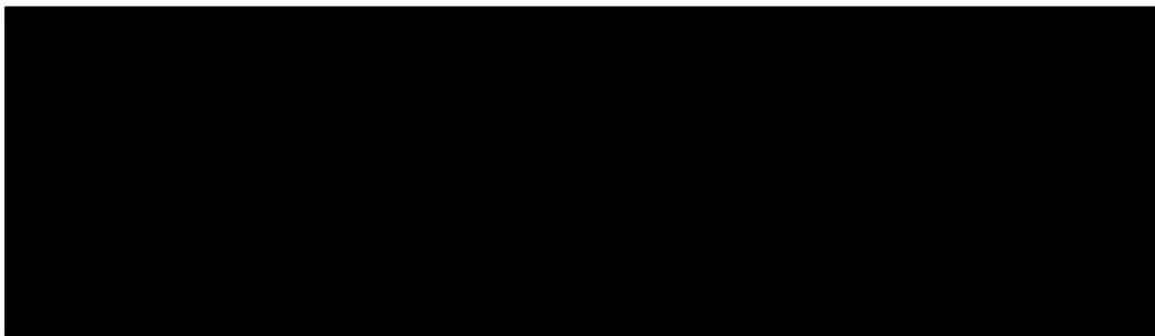
Som følge av strukturen i markedet og omstendighetene som er beskrevet over, er det etter Partenes syn klart at foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i de vertikalt berørte markedene, jf. konkurranseloven § 16. Det vises til fraværet av både evne og insentiv til å

¹⁶⁸ Se "Fondsundersøkelsen 2021" gjennomført av Opinionen for VFF i 2021 tilgjengelig her <https://vff.no/storage/Dokumenter/2021/Fondsunders%C3%B8kelsen-2021-hoved.pdf>.

¹⁶⁹ Total kapital AUM for personkunder innenfor egenproduserte fond per 31. desember [REDACTED]

begrense konkurrenter av Storebrand på forvaltningsleddet sin tilgang til distribusjon av fond i Norge samt at konkurransen på sluttbrukermarkedet uansett ivaretas gjennom betydelig konkurransepress fra vertikalt integrerte aktører og aktører som ikke er tilknyttet en fondsforvalter.

10 **EFFEKTIVITESGEVINSTER**



11 **TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSE- OG TILSYNSMYNDIGHETER**

Transaksjonen er ikke underlagt krav om tilsyn fra andre konkurransemyndigheter.

Transaksjonen er underlagt krav om godkjenning fra Finanstilsynet. Søknad om erverv og andre nødvendige tillatelser etter finansforetaksloven vil bli sendt til Finanstilsynet. Kopi av oversendelsen vil oversendes Konkurransetilsynet av Melder når meldingen er inngitt.

12 **AVTALEN OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN MED BILAG**

Vedlegg 2: Transaksjonsavtale med vedlegg

Vedlegg 3: Signaturside (Storebrand Livsforsikring)

Vedlegg 4: Signaturside (Danica)

Transaksjonsavtalen med vedlegg er å betrakte som forretningshemmeligheter i sin helhet.

13 **ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP**

Årsregnskap og årsrapport for Storebrand ASA for 2020 er tilgjengelig her:

https://www.storebrand.no/om-storebrand/eierstyring-og-selskapsledelse/arsrapporter/_attachment/inline/b3fdfebb-5892-47a0-819f-3e03e7a8ef84:e86181f71f8e76c8083319db5af69ee729e71991/2020-arsrapport-storebrand-asa.pdf

Årsregnskap og årsrapport for Danica Pensjon AS er tilgjengelig her:

https://danica.no/-/media/pdf/danica-pension/no/oekonomi---rapporter/2020/danica_aarsmelding-2020.pdf?rev=9ca6f3c1e3c24a92849be022ebddafe8&hash=33F3D8F6F0757808D58833C537AA6948

14 KONFIDENSIALITET

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter jf. konkurranse-loven § 18 b. Forslag til offentlig versjon av meldingen og begrunnelse er vedlagt meldingen.

Vedlegg 5: Utkast til offentlig versjon av meldingen

Vedlegg 6: Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet

15 AVSLUTTENDE BEMERKNINGER

Vi ber om å bli kontaktet dersom det skulle være spørsmål til meldingen.

Dersom Konkurransetilsynet mottar innsynsbegjæringer i meldingen eller andre dokumenter i saken, ber vi om å bli underrettet.

Med vennlig hilsen

Advokatfirmaet Thommessen AS



Eivind J. Vesterkjær

Advokat