

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

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

Inneholder forretningshemmeligheter - Unntas offentlighet

MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

inngitt på vegne av

SpareBank 1 SMN og SpareBank 1 Søre Sunnmøre

vedrørende

fusjonering av selskapenes virksomheter

Advokatfirmaet Selmer AS

Oslo, 5. desember 2022

Advokatfirmaet Selmer AS
Tjuvholmen allé 1
Postboks 1324 Vika
0112 OSLO

Referansepersone: Håkon Christoffersen
Telefon: +47 979 87 654
E-post: h.christoffersen@selmer.no

Ansvarlig advokat: Ole-Andreas Torgersen
Telefon: + 47 911 87 375
E-post: o.torgersen@selmer.no

1 OPPSUMMERING

Som det følger av de videre beskrivelsene, innebærer den aktuelle transaksjonen en fusjon ("**Fusjonen**") mellom SpareBank 1 SMN ("**SMN**") og SpareBank 1 Søre Sunnmøre ("**Søre Sunnmøre**") (hver en "**Part**", og samlet "**Partene**" eller "**Melderne**").

Begge Partene er fullservice banker, og tilbyr et bredt spekter av banktjenester, herunder utlån og finansiering, innskudd- og kontotjenester, betaling og formidling av forsikring og fond, samt eiendomsmegling og regnskapstjenester via datterselskaper og annen tilknyttet virksomhet.

SMN er en av de større bankene i SpareBank 1-alliansen, med en forvaltningskapital på 226 milliarder kroner.¹ Søre Sunnmøre en forvaltningskapital på under 12 milliarder kroner.² Søre Sunnmøres virksomhet er altså liten sammenlignet med SMN, slik det også er beskrevet i det videre. I tillegg til at det er begrenset reell geografisk overlapp, understøtter dette Partenes oppfatning av at særlig Søre Sunnmøre i begrenset grad utøver konkurransepress på SMNs virksomhet.

Som det følger av beskrivelsene av de ulike virksomhetene i kapittel 7 anser Partene at alle de relevante markedene er minst nasjonale i utstrekning. Med en slik geografisk avgrensning gir Fusjonen ikke opphav til berørte markeder i konkurranserettslig forstand, og Partene har gjennomgående små markedsandeler.

Partene er sparebanker med et regionalt geografisk fokus. For det tilfellet at Konkurransetilsynet skulle mene at særlig utlånsmarkedet må avgrenses snevrere enn nasjonalt, gir Partene for fullstendighetens skyld også informasjon på fylkesnivå. Med en avgrensning på fylkesnivå vil det kun være reell overlapp mellom Partenes virksomheter i Møre og Romsdal.³ Selv med en slik regional avgrensning av utlånsmarkedet vil Transaksjonen imidlertid ikke gi opphav til berørte markedsandeler i konkurranserettslig forstand. Endelig påpekes av Partenes virksomheter er geografisk komplementære, herunder at Partene fokuserer på ulike områder i Møre og Romsdal. SMN driver det aller meste av sin virksomhet i Trøndelag og på Nordmøre, mens Søre Sunnmøre har sin hovedvirksomhet i Sunnmøre, sør i Møre og Romsdal.⁴ I tillegg til å tilby banktjenester tilbyr SMN oppgjørstjenester til bankene som inngår i Samarbeidende Sparebanker AS, som er et av selskapene i SpareBank 1-alliansen. Som beskrevet i kapittel 7.10 anser Partene at dette ikke er en virksomhet som tilbys i et marked, men heller en administrativ tjeneste som leveres som del av en alliansetilhørighet, og at det derfor ikke er nødvendig å beskrive denne virksomheten inngående. Det skjer uansett ingen konsentrasjon i et potensielt marked for tilbud av slike oppgjørstjenester. SMN er den åpenbart minste av tilbyderbankene, og Fusjonen vil derfor uansett ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i et slikt potensielt marked.⁵

¹ Per 31. desember 2021.

² Per 31. desember 2021.

³ Dersom markedene avgrenses på fylkesnivå, vil Søre Sunnmøre har markedsandeler godt under [REDACTED] i alle markedssegmenter i Trøndelag. Melderne er derfor av den oppfatning at Søre Sunnmøre ikke kan anses å være en reell aktør i Trøndelag, og at det derfor ikke er nødvendig å gi utfyllende beskrivelser av de ulike markedssegmentene i Trøndelag. Dersom konkurransetilsynet skulle mene at den aktuelle beskrivelsen ikke oppfyller innholdskravene til en konkurransemelding, bes det som at Konkurransetilsynet lempet på kravene til innhold i en melding, jf. konkurranseloven § 18 a (3).

⁴ Som det følger av beskrivelsene av Partenes virksomheter, har SMN et kontor i Førde, mens Søre Sunnmøre arbeider med opprettelse av et kontor i Stryn, begge i Vestland fylke. Denne virksomheten er imidlertid svært begrenset og utenfor hver av Partenes geografiske hovedfokusområder. Det er betydelig kjøreaavstand mellom disse kontorene, og på fylkesnivå vil Partenes markedsandeler være helt marginale. Partene anser derfor at det ikke er nødvendig å behandle en teoretisk overlapp på fylkesnivå for Vestland fylke. Dersom Konkurransetilsynet skulle mene at den aktuelle beskrivelsen ikke oppfyller innholdskravene til en konkurransemelding, bes det om at Konkurransetilsynet lempet på kravene til innhold i en melding, jf. konkurranseloven § 18 a (3).

⁵ For det tilfellet at Konkurransetilsynet skulle mene at dette er en virksomhet som etter formkravene til en konkurransemelding skulle vært beskrevet nærmere, ber Melderne om at Konkurransetilsynet lempet på kravet til melding på dette punktet, jf. konkurranseloven § 18 a (3).

Fusjonen vil gi betydelige synergigevinster og lede til økt konkurransekraft for den sammenslåtte enheten.. Partene utgjør før Fusjonen ikke viktige konkurransekorrektiv overfor hverandre, og vil også etter Fusjonen utsettes for et betydelig konkurransepress fra andre tredjeparter.

Fusjonen gir ikke opphav til noen berørte markeder, og vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i noe marked.

2 INFORMASJON OM MELDERNE

2.1 SpareBank 1 SMN-Norge

Navn: SpareBank 1 SMN
Adresse: Søndre gate 4, 7011 Trondheim
Org.nr: 937 301 003
Kontaktinfo: Kjersti Hønstad (konserndirektør juridisk)
+47 478 95 339
kjersti.honstad@smn.no

2.2 SpareBank 1 Søre Sunnmøre

Navn: SpareBank 1 Søre Sunnmøre
Adresse: Gymnasvegen 2, 6102 Volda
Org.nr: 937 899 785
Kontaktinfo: Roy Henning Haddal (fagsjef kreditt)
+47 982 87 842
roy.haddal@sparebanken.no

3 KONTAKTPERSONER FOR MELDERNE

Navn: Advokatfirmaet Selmer AS v/Ole-Andreas Torgersen og Håkon Christoffersen
Adresse: Postboks 1324 Vika, 0112 Oslo
Telefon: + 47 911 87 375 / + 47 979 87 654
E-post: o.torgersen@selmer.no / h.christoffersen@selmer.no

4 FORETAKSSAMMENSLUTNINGENS ART

4.1 Overordnet

SMN og Søre Sunnmøre inngikk 9. november 2022 avtale om å fusjonere Partenes virksomheter (Fusjonen).

Seneste versjon av avtalen om Fusjonen med vedlegg ligger vedlagt som **vedlegg 1**.⁶

⁶ I tillegg ligger vedlagt **Vedlegg 1.1** Vedtekter for SpareBank 1 SMN og SpareBank 1 Søre Sunnmøre, **1.2** Halvårsrapporter for 2022, **1.3** Utkast til stiftelsesdokument med vedtekter for Sparebankstiftinga Søre Sunnmøre, og **1.4** Årsrapporter for SpareBank 1 SMN og SpareBank 1 Søre Sunnmøre for 2019 og 2020. I fusjonsavtalen vises det for øvrig til åpningsbalanse for Sparebankstiftinga Søre Sunnmøre, samt revisors uttalelse om åpningsbalansen. Disse dokumentene er ikke utarbeidet på tidspunktet for innsendelse av denne konkurransemeldingen, og er derfor ikke vedlagt. Disse dokumentene anses uansett ikke relevant for Konkurransetilsynets vurdering.

Vedlegg 1 Transaksjonsavtale med vedlegg

Fusjonen innebærer at Søre Sunnmøre skal innfusjoneres i SMN. Dette er nærmere beskrevet i kapittel 4.2 nedenfor.

Fusjonen innebærer videre en konsolidering av Partenes eierandeler i andre selskaper. Dette er nærmere beskrevet i kapittel 4.3 nedenfor.

Partene ønsker å gjennomføre Fusjonen 1. mai 2023.

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

4.2 Fusjonen

Fusjonen innebærer som beskrevet ovenfor at Partene skal fusjonere, med SMN som det overtakende selskapet. Dette innebærer at alt av aktiva, eiendeler og eierandeler, ansatte, avtaler og forpliktelser vil overføres fra Søre Sunnmøre til SMN.

Før Fusjonen eies egenkapitalbevisene i SMN av et stort antall egenkapitalbevisiere, hvorav Sparebankstiftelsen SMN (3,05 %) er eneste eier med eierandeler over 3 %.

Egenkapitalbevisene i Søre Sunnmøre eies før Fusjonen av et stort antall egenkapitalbevisiere, hvorav SMN (4,81 %), Sparebanken Møre (4,81 %), Vartdal Holding AS, Havila Holding AS, H I Giørtz Sønner AS, Grøvik Verk AS, Marin Group AS (alle 3,71 %) og Studentsamskipnaden i Volda (3,09 %) er de eneste eierne med eierandeler over 3 %.

Vederlaget for overtakelse av virksomhet i Søre Sunnmøre skal ytes i form av egenkapitalbevis i SMN, som utstedes til eksisterende egenkapitalbevisiere i Søre Sunnmøre som vederlag for egenkapitalbevis utstedt av Søre Sunnmøre. Partene er enige om et bytteforhold på 93,4 % til SMN og 6,6 % til Søre Sunnmøre.⁷

Etter Fusjonen vil eierforholdene i egenkapitalbevisene i SpareBank 1 SMN være som følger:

- | | |
|--|---------|
| • SpareBank 1 SMN – eksisterende bevisiere | 90,03 % |
| • SpareBank 1 Søre Sunnmøre – Eksisterende eiere | 0,98 % |
| • Sparebankstiftelsen Søre Sunnmøre | 8,99 % |

Verken før eller etter Fusjonen er det eiere som utøver rettslig eller faktisk kontroll over virksomheten som drives i SMN.

4.3 Partenes datterselskaper og eierandeler i andre selskaper

Fusjonen innebærer videre at Partenes datterselskaper og øvrige eierandeler vil bli underlagt samme eierskap.

⁷ Se for øvrig børsmeldingen for ytterligere informasjon om Fusjonen: <https://newsweb.oslobors.no/message/573440>

Dette gjelder for det første Partenes eierskap i egne datterselskaper.

SMN har kontrollerende eierandeler i følgende selskaper:⁸

- EiendomsMegler 1 Midt-Norge AS (86,98 %)
- SpareBank 1 Regnskapshuset SMN AS (88,66 %)
- SpareBank 1 Finans Midt-Norge AS (56,50 %)
- SpareBank 1 SMN Invest AS (100 %)
- St. Olavs Plass 1 SMN AS (100 %)
- SpareBank 1 SMN Kvartalet AS (100 %)
- SpareBank 1 Bilplan AS (100 %)
- Mavi XV AS (100 %)
- SpareBank 1 Bygget Steinkjer AS (100 %)

Søre Sunnmøre har kontrollerende eierandel i Bomannbygget AS (100 %).⁹

Videre gjelder dette Partenes eierskap i allianseselskaper i SpareBank 1-samarbeidet.¹⁰ Det nærmere eierskapet til de ulike allianseselskapene er nærmere beskrevet i kapittel 5.4 nedenfor.

5 FORETAKENES STRUKTUR OG VIRKSOMHETSOMRÅDE

5.1 Innledning

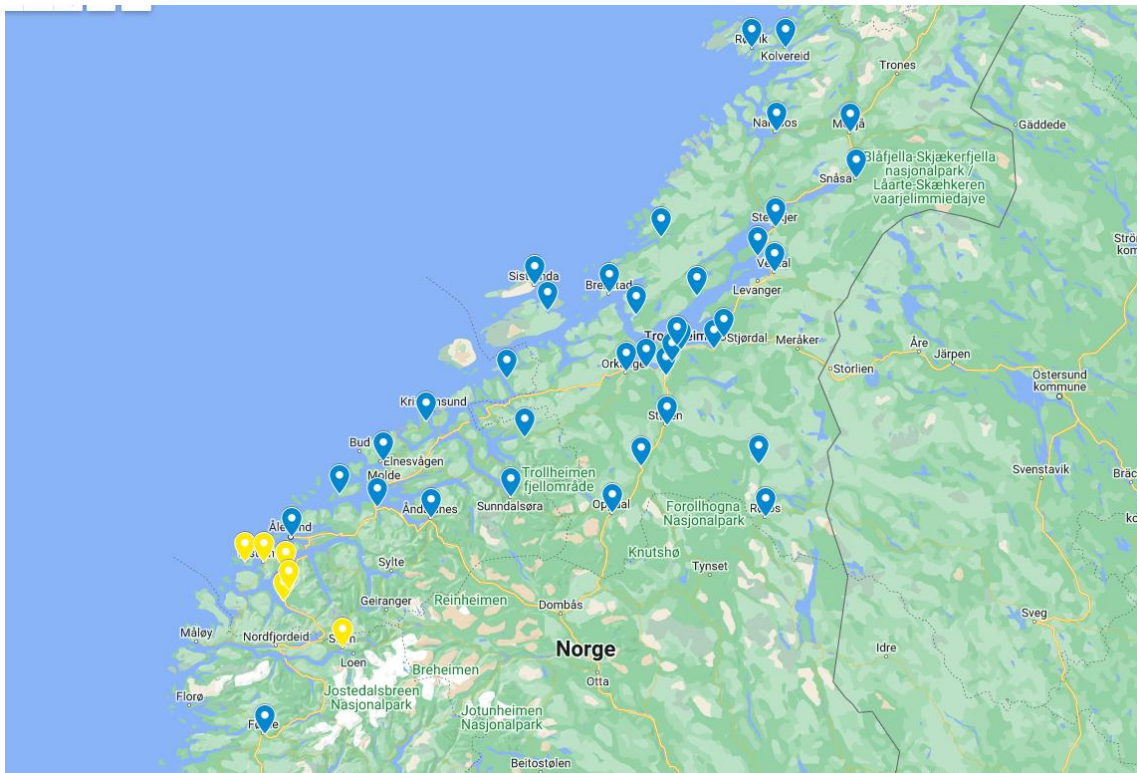
Begge Partene tilbyr fullservice banktjenester. SMN har sin hovedvirksomhet i Trøndelag og nord i Møre og Romsdal, mens Søre Sunnmøre har sin hovedvirksomhet i og rundt Volda og Ørsta, sør i Møre og Romsdal. Som det fremgår av kartutsnittet nedenfor er det altså begrenset geografisk overlapp mellom Partenes virksomheter.

Bilde 1 Partenes kontorer

⁸ SMN har i tillegg ikke-kontrollerende eierandeler i flere andre selskaper. En fullstendig oversikt over alle Partenes eierandeler er vedlagt som **vedlegg 2** til meldingen.

⁹ Søre Sunnmøre har i tillegg ikke-kontrollerende eierandeler i flere andre selskaper. En fullstendig oversikt over disse er vedlagt som **vedlegg 1** til meldingen.

¹⁰ SpareBank 1-samarbeidet er nærmere beskrevet i kapittel 5.4 nedenfor.



5.2 SpareBank 1 SMN

SMN er en fullservice bank, med tilbud innen finansiering, sparing og betaling, i tillegg til fysiske tjenester og formidling av forsikring. Regnskapstjenester og eiendomsmegling tilbys gjennom henholdsvis datterselskapene SpareBank 1 Regnskapshuset SMN AS og EiendomsMegler 1 Midt-Norge AS. SMN har både privatkunder, bedriftskunder og kunder fra offentlig sektor. SMN er én av 13 banker som inngår i SpareBank 1-alliansen.

SMN har forretningsadresse i Trondheim (Søndre gate), og bankkontorer i Aure, Averøy (Bruhagen), Berkåk, Brekstad, Børsa, Elnesvågen, Frøya, Førde, Grong, Hitra, Inderøy, Kolvereid, Leksvik, Levanger, Malvik, Melhus, Misund, molde, Namsos, Oppdal, Orkanger, Rissa, Røros, Snåsa, Steinkjer, Stjørdal, Støren, Sunndalsøra, Surnadal, Heimdal (Trondheim), Moholt (Trondheim), Verdal, Vestnes, Åfjord, Ålen, Ålesund og Åndalsnes.

SMN er notert på Oslo Børs, og egenkapitalbevisene eies av et stort antall egenkapitalbevisiere. Før Fusjonen eies egenkapitalbevisene i SMN av et stort antall egenkapitalbevisiere, hvorav Sparebankstiftelsen SMN (3,05 %) er eneste eier med eierandeler over 3 %.

SMN har kontrollerende eierandeler i følgende selskaper:¹¹

- **EiendomsMegler 1 Midt-Norge AS (86,98 %)**

EiendomsMegler 1 Midt-Norge AS tilbyr nærings-, nybygg-, utleie-, og landbruksmegling, og har over 300 ansatte fordelt på mer enn 30 kontorer i hele Trøndelag og Møre og Romsdal Selskapet en del av EiendomsMegler 1-alliansen.

¹¹ SMN har i tillegg ikke-kontrollerende eierandeler i flere andre selskaper. En fullstendig oversikt over disse er vedlagt som **vedlegg 1** til meldingen.

De øvrige eierne i EiendomsMegler 1 Midt-Norge er SpareBank1 Nordmøre (7,6 %) og SpareBank 1 Søre Sunnmøre (5,5 %).

- **SpareBank 1 Regnskapshuset SMN AS (88,66 %)**

SpareBank 1 Regnskapshuset SMN AS tilbyr tjenester innen regnskap, lønn og økonomisk rådgivning. Selskapet har kontorer i Berkåk, Brekstad, Elnesvågen, Levanger, Midsund, Molde, Namsos, Oppdal, Orkanger, Rissa, Røros, Rørvik, Snåsa, Steinkjer, Stjørdal, Trondheim (Heimdal, Moholt, og Sentrum), Verdal, Vestnes, Ålesund og Åndalsnes, og hadde per september 2022 ca. 500 ansatte.

De øvrige eierne i SpareBank 1 Regnskapshuset SMN AS er SpareBank 1 Gudbrandsdal (4,6 %), SpareBank 1 Søre Sunnmøre (4,6 %) og SpareBank 1 Lom og Skjåk (2,1 %).

- **SpareBank 1 Finans Midt-Norge AS (56,50 %)**

SpareBank 1 Finans Midt-Norge tilbyr leasing, salgspantlån og fakturasalg til om lag 35 000 privatkunder og 5 000 bedriftskunder. Selskapet formidler sine produkter via eierbanker, bilforhandlere og noe direktesalg. SpareBank 1 Finans Midt-Norge har en forvaltningskapital på 10 milliarder kroner og er representert i fylkene Trøndelag, Møre og Romsdal, Vestland, Vestfold og Telemark, Innlandet og Viken.

De øvrige eierne i SpareBank 1 Finans Midt-Norge AS er SpareBank 1 Sørøst-Norge (14,45 %), Sparebanken Sogn og Fjordane (7,70 %), SpareBank 1 Nordmøre (6,30 %), SpareBank 1 Østfold Akershus (4,15 %), SpareBank 1 Søre Sunnmøre (3,4 %), SpareBank 1 Gudbrandsdal (2,65 %), SpareBank 1 Hallingdal Valdres (2,55 %) og SpareBank 1 Lom og Skjåk (2,30 %).

- **SpareBank 1 SMN Invest AS (100 %)**

SpareBank 1 SMN Invest AS sin strategi har vært å investere i regionale såkorn-, venture- og private equity fond og direkte i vekstselskaper med nasjonalt og internasjonalt potensial. Selskapet har aksjer til en verdi av 592 millioner kroner ved utgangen av 2021. Investering i aksjer er ikke lenger innenfor konsernets strategi, og fokus fremover vil være å forvalte nåværende portefølje sammen med andre anleggsaksjer i banken.

- **SpareBank 1 Bilplan AS (100 %)**

SpareBank 1 Bilplan AS driver ingen virksomhet, og selskapet planlegges avviklet i løpet av 2023.

- **St. Olavs Plass 1 SMN AS (100 %)**

St. Olavs Plass 1 SMN AS er eierselskapet til SMNs kontorer på St. Olavs Plass i Ålesund.

- **SpareBank 1 SMN Kvartalet AS (100 %)**

SpareBank 1 SMN Kvartalet AS er eierselskapet til deler av SMNs lokaler i Søndre gt. 4 i Trondheim.

- **Mavi XV AS (100 %)**

Mavi XV AS er et investeringsselskap, som i dag eier selskapene Mavi XXIX AS (100 %), Byscenen Kongens Gt 19 AS (94,5 %), Bjerkeløkkja AS (91,6 %) og Rem Arctic AS (15 %).

- **SpareBank 1 Bygget Steinkjer AS (100 %)**

SpareBank 1 Bygget Steinkjer AS er eierselskapet til SMNs kontorer i Strandvegen 25 i Steinkjer.

SMN hadde inntekter på ca. 7,3 milliarder kroner i 2021,¹² og hadde et resultat på ca. 2,9 milliarder kroner.¹³

Mer informasjon om SMN finnes på www.sparebank1.no/smn.

5.3 SpareBank 1 Søre Sunnmøre

SpareBank 1 Søre Sunnmøre (Søre Sunnmøre) er en fullservice bank, med tilbud innen finansiering, sparing og betaling, i tillegg til fysiske tjenester, samt formidling av forsikring og eiendomsmegling. Søre Sunnmøre har både privatkunder, bedriftskunder og kunder fra offentlig sektor. Søre Sunnmøre er én av 14 banker som inngår i SpareBank 1-alliansen.

Søre Sunnmøre har forretningsadresse i Volda, og bankkontorer i Volda, Ørsta, Herøy (Fosnavåg) og Ulstein, samt en filial i Oslo. I tillegg er et bankkontor i Stryn under etablering.

Egenkapitalbevisene i Søre Sunnmøre eies før Fusjonen av et stort antall egenkapitalbevisiere, hvorav SMN (4,81 %), Sparebanken Møre (4,81 %), Vartdal Holding AS, Havila Holding AS, H I Giørtz Sønner AS, Grøvik Verk AS, Marin Group AS (alle 3,71 %) og Studentsamskipnaden i Volda (3,09 %) er de eneste eierne med eierandeler over 3 %.

Søre Sunnmøre har kontrollerende eierandel i Bomannbygget AS (100 %).¹⁴

- **Bomannbygget AS**

Bomannbygget AS var tidligere eierselskap for eiendommen i Vikegata 25 i Ørsta, hvor Søre Sunnmøre har kontorer. Eiendommen ble imidlertid solgt i 2021, og det er i dag ingen virksomhet i selskapet.

Søre Sunnmøre hadde inntekter på ca. 382 millioner kroner i 2021,¹⁵ og hadde et driftsresultat på ca. 131 millioner kroner.¹⁶

¹² Dette omfatter renteinntekter, provisjonsinntekter, utbytte, netto resultat fra finansielle investeringer, og andre inntekter, *før* fradrag for skattekostnaden knyttet til de relevante inntektene, jf. SMNs årsrapport for 2020/21, s. 89.

¹³ Tallet gjelder på konsernnivå. På morbanknivå var resultatet 516 millioner kroner.

¹⁴ Søre Sunnmøre har i tillegg ikke-kontrollerende eierandeler i flere andre selskaper. En fullstendig oversikt over disse er vedlagt som **vedlegg 1** til meldingen.

¹⁵ Dette omfatter renteinntekter, provisjonsinntekter, utbytte, netto resultat fra finansielle investeringer, og andre inntekter, *før* fradrag for skattekostnaden knyttet til de relevante inntektene, jf. EU-kommisjonens fusjonsforordning, art. 5 3. (a) og bankens respektive årsrapporter for 2019, henholdsvis s. 70 og s. 44.

¹⁶ Tallet gjelder på konsernnivå.

Mer informasjon om Søre Sunnmøre finnes på www.sparebank1.no/sore-sunnmore.

5.4 Nærmere om SamSpar og SpareBank 1-alliansen

5.4.1 Innledning

Begge Partene er medlemmer SpareBank 1-alliansen ("**alliansen**").¹⁷

Etter Fusjonen vil den sammenslåtte enheten ha følgende eierandeler i allianseselskapene:

- SpareBank 1 Gruppen AS (19,50 %)
- SpareBank 1 Boligkreditt AS (22,53 %)
- BN Bank AS (35,02 %)
- SpareBank 1 Næringskreditt AS (16,67 %)
- SpareBank 1 Kreditt AS (19,83 %)
- SpareBank 1 Betaling AS (21,93 %)
- SpareBank 1 Gjeldsinformasjon AS (18,91 %)
- SpareBank 1 Forvaltning AS (20,59 %)
- SpareBank 1 Kundepleie AS (26,67 %)
- SpareBank1 Bank og Regnskap AS (1,54)

SMN vil fortsatt være deltaker med delt ansvar i SpareBank 1 Utvikling DA (18,0 % %).

5.4.2 SpareBank 1-alliansen

Før Fusjonen består alliansen av 13 selvstendige sparebanker (samlet omtalt som "**alliansebankene**") over hele landet, som samarbeider om felles plattform og merkevare. Alliancebankene utgjør en samarbeidende gruppe etter finansforetaksloven § 17-12, og avtaleverket som regulerer samarbeidet er godkjent av Finanstilsynet.

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

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

5.4.3 SpareBank 1 Gruppen AS

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

¹⁷ Hver av Partenes respektive eierandeler i allianseselskapene er nærmere angitt under kapittel 4.3 ovenfor.

Disse datterselskapene er SpareBank 1 Forsikring AS, Fremtind Forsikring AS, Fremtind Livsforsikring AS (datterdatter), SpareBank 1 Forvaltning AS, SpareBank 1 Spleis AS, Modhi Finance AS (skal fusjoneres med Kredinor Finans AS), Modhi Collect AS (datterdatter), Conecto AS (datterdatter), SpareBank 1 Spleis AS og LOfavør AS.

5.4.4 SpareBank 1 Utvikling DA

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

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

5.4.5 Selskap eid direkte av alliansebankene

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

6 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE I 2021¹⁸

Tabell 1 Omsetning og driftsresultat i Norge i 2021

Navn	Omsetning i Norge, 2021 (NOK)	Driftsresultat i Norge, 2021 (NOK)
Melderne		
SpareBank 1 SMN	6 667 000 000	2 902 000 000
SpareBank 1 Søre Sunnmøre	361 365 000	130 832 000

7 RELEVANTE MARKEDER

7.1 Overordnet om Partenes aktiviteter

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

Partene konkurrerer i markeder som er minst nasjonale i utstrekning, og har lave markedsandeler i alle segmenter. Dette tilsier i seg selv at Fusjonen ikke gir grunnlag for konkurransemessig bekymring.

¹⁸ Dette omfatter renteinntekter, provisjonsinntekter, utbytte, netto resultat fra finansielle investeringer, og andre inntekter, med fradrag for skattekostnaden knyttet til de relevante inntektene, jf. EU-kommisjonens fusjonsforordning, art. 5 3. (a).

Som påpekt, driver SMN i all hovedsak sin virksomhet i Trøndelag og på Nordmøre, mens Søre Sunnmøre har sin hovedvirksomhet på Sunnmøre, sør i Møre og Romsdal.¹⁹ Partenes virksomheter er altså i utgangspunktet geografisk komplementære, med liten faktisk geografisk overlapp.

Fusjonen vil gi betydelige synergigevinster og lede til økt konkurransekraft for den sammenslåtte enheten. Som beskrevet i dette kapitlet vil Partenes samlede markedsandeler innenfor alle relevante markeder være lave til moderate, og Fusjonen gir ikke opphav til verken vertikalt eller horisontalt berørte markeder. Partene utgjør før Fusjonen ikke viktige konkurransekorrrektiv over hverandre og vil også etter Fusjonen utsettes for et betydelig konkurransepress fra tredjeparter. Fusjonen vil derfor ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i noe marked.

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

7.2 Utlån og finansiering

7.2.1 Overordnet om markedet

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

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

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

7.2.2 Produktmarkedet

7.2.2.1 Tjenester

Begge Partene har virksomhet innen utlån og finansiering.

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

¹⁹ Som det følger av beskrivelsene av Partenes virksomheter, har Partene ett kontor hver nord i Vestland (hhv. Førde (SMN) og Stryn (Søre Sunnmøre)). Partene anser imidlertid at denne virksomheten er så begrenset og med så begrenset overlapp at den ikke er nødvendig å behandle denne isolert i denne meldingen.

Tilsynet har i tidligere praksis uttalt at sikrede og usikrede lån kan tenkes å utgjøre to separate markeder, men at det i de konkrete sakene ikke har vært nødvendig å ta endelig stilling til dette.²⁰

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

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

7.2.2.2 Kunder

Begge Partene tilbyr utlån og finansiering til både privatpersoner, bedrifter og offentlig forvaltning.²¹

Partene skiller i sine virksomheter på utlån til henholdsvis privatpersoner, bedrifter og offentlig forvaltning, og er av den oppfatning at dette utgjør separate markeder. Dette er i tråd med praksis fra både Kommisjonen og Konkurransetilsynet.²²

Videre er Partene av den oppfatning at utlån til henholdsvis små og mellomstore bedrifter ("**SMB**") på den ene siden, og store bedrifter på den annen side, kan tenkes å utgjøre separate markeder, men at det er vanskelig å trekke en klar grense mellom SMB og store bedrifter.

Det finnes ingen entydig definisjon av SMB. Ulike aktører opererer med ulike definisjoner, og disse ulike definisjonene ikke nødvendigvis er sammenlignbare. Konkurransetilsynet har tidligere lagt til grunn at SMB omfatter bedrifter med en årlig omsetning inntil 300 millioner kroner.²³ Finanstilsynet baserer sin definisjon på relevant EU-regulering, hvor SMB omfatter bedrifter med inntil EUR 50 millioner i årlig omsetning, tilsvarende ca. 500 millioner kroner.²⁴ Definisjonen er i den sammenheng først og fremst relevant ved vurderingen av hvorvidt et lån kvalifiserer til redusert kapitalkrav (den såkalte *SMB-rabatten*).²⁵

Begge Partenes interne definisjoner av SMB er i tråd med definisjonen fra Finanstilsynet og tilhørende EU-regulering, av hensyn til nevnte SMB-rabatt. Søre Sunnmøre har i sine interne systemer likevel ikke et skille mellom SMB og store bedrifter, idet samtlige av Søre Sunnmøres bedriftskunder omfattes av SMB-definisjonen. Melderne er derfor av den oppfatning at det ikke er nødvendig å trekke et endelig skille mellom SMB og store bedrifter, og markedet for utlån til bedrifter behandles i det videre som et samlet marked.

Videre er Partene som nevnt av den oppfatning at utlån til offentlig forvaltning kan tenkes å utgjøre et separat marked fra de to øvrige kundetyper, blant annet hensett til hvordan kunder fra offentlig forvaltning gjør sine innkjøp i dette markedet. Dette utgjør imidlertid en svært liten del av Partenes virksomheter, og denne

²⁰ Konkurransetilsynets vedtak V2003-61 DnB og Gjensidige NOR ("**DNB/Gjensidige-vedtaket**"), s. 19.

²¹ SMN har [redacted] i utlån til offentlig forvaltning, mens Søre Sunnmøre [redacted] til offentlig forvaltning. Partene har altså ingen overlapp innen utlån til offentlig forvaltning.

²² DNB/Gjensidige-vedtaket, s. 19.

²³ DNB/Gjensidige-vedtaket, s. 19.

²⁴ Med en vekslingskurs på 10,00 NOK/EUR.

²⁵ Se Finans Norges redegjørelse for SMB-rabatten her: <https://www.finansnorge.no/aktuelt/nyheter/2019/10/viktige-endringer-i-norske-kapitalkrav/>

kundegruppen får i stor grad dekket sitt finansieringsbehov fra andre typer långivere, herunder særlig Kommunalbanken.

Partene legger etter dette til grunn at det for denne meldingen er hensiktsmessig å segmentere etter kundegruppene privatkunder, bedriftskunder og offentlig forvaltning, og vil i det videre gi opplysninger basert på en slik segmentering.

7.2.3 Geografisk markedsavgrensning

7.2.3.1 Overordnet

Partene er i utgangspunktet av den oppfatning at alle de relevante markedene er nasjonale i utstrekning, idet en kunde i stor grad vil kunne henvende seg til en hvilken som helst bank og få et lånetilbud, uavhengig av om den aktuelle banken ikke er fysisk til stede i samme geografiske område som låntakeren. I tillegg til at de fleste fysiske banker vil kunne tilby lån til klienter over hele Norge, har det de senere årene dukket opp rene digitale banker uten fysiske bankkontorer, herunder Sbanken, Aprila og Bulder.

Dersom utlånsmarkedene avgrenses regionalt, for eksempel etter fylkesgrensene, vil overlappen mellom Partenes virksomheter i all hovedsak være i Møre og Romsdal, hvor både SMN og Søre Sunnmøre har kontorer. SMN har også kontorer i Trøndelag, hvor Søre Sunnmøre ikke er fysisk til stede, og har et svært begrenset volum. Melderne anser derfor, som nevnt, at det ikke er nødvendig å beskrive et teoretisk marked for Trøndelag, men vil, for å være transparente, likevel gi tall for Trøndelag fylke.

Finanstilsynets geografiske regioninndeling tar utgangspunkt i at det eksisterer seks separate regioner: Nord, Midt, Vest, Sør, Øst og Innlandet. Region Midt omfatter Trøndelag og Møre og Romsdal.²⁶ Ved en slik avgrensning anslår Partene at deres samlede markedsandeler er [REDACTED] % i region Midt.²⁷

Partene er uansett av den oppfatning at utlånsmarkedene er nasjonale i utstrekning, men at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske utbredelsen av de relevante markedene, idet inkrementene ved Fusjonen er små, og Fusjonen uansett ikke innebærer noe konkurranseproblem i noen av de relevante markedene eller segmentene.

7.2.3.2 Privatmarkedet

Utlån i privatmarkedet er i all hovedsak knyttet til boliglån eller annet lån med sikkerhet i bolig eller annen fast eiendom.

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

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

²⁶ Finanstilsynets rapport *Tilråkning om endring av forskriftskriterier for systemviktige foretak*, 14. november 2018. For enkelhets skyld benyttes de tidligere fylkesnavnene i det videre som en angivelse av de relevante områdene.

²⁷ Partene oppgir ikke nærmere informasjon basert på en potensiell geografisk markedsavgrensning for Region Midt, som kunne medført at det forelå et berørt marked. Partene anser at den beskrivelse som er gitt på henholdsvis nasjonalt nivå og fylkesnivå er tilstrekkelig dekkende og treffende. For ordens skyld nevnes også at *dersom* man skulle se på Partenes markedsposisjoner for Region Midt, ville Søre Sunnmøre ha markedsandeler i størrelsesorden [REDACTED] og Fusjonen ville heller ikke i et slikt tenkt geografisk perspektiv gi grunnlag for konkurransemessig bekymring.

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

Vurderingen av den enkelte lånesøknad tar utgangspunkt i den enkelte lånekundes betjeningsevne, samt kundens mulighet til å stille sikkerhet for lånet. Vurderingen av sikkerhetsstillelse skjer i all hovedsak med utgangspunkt i en verddivurdering av den aktuelle verdigjenstanden, for eksempel en eiendom, hvor verddivurderingen foretas av en lokal takstmann eller eiendomsmegler, eller ved hjelp av digitale tjenester som for eksempel Eiendomsverdi.²⁸ Bankens vurdering baserer seg altså på disse underlagsdokumentene, og ikke på en direkte vurdering eller besiktigelse av eiendommen. Banken kan imidlertid sammenholde takstmannens eller eiendomsmeglerens verddivurdering med annen offentlig tilgjengelig statistikk for omsetning av boliger i det aktuelle området, men denne informasjonen vil være tilgjengelig for alle banker. Bankens vurdering krever altså ikke lokalkunnskap utover vurderingen fra den aktuelle takstmannen og offentlig tilgjengelig informasjon om omsetning av boliger i området, hvilket like gjerne kan foretas av en kunderådgiver på et sentralt kontor som av en kunderådgiver i en lokal filial. Det er derfor ikke nødvendig å være fysisk til stede i en region for å kunne tilby boliglån i regionen.

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

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

Videre har kollektive avtaler fått stor betydning for utviklingen av konkurransesituasjonen i utlånsmarkedene. Mange lånekunder er medlemmer i foreninger eller organisasjoner som fremforhandler avtaler med blant annet banker og forsikringsselskaper på vegne av medlemmene sine. Gjennom disse organisasjonene har den aktuelle kundemassen en betydelig forhandlingsstyrke, og administrerende direktør i Akademikerne Pluss har uttalt at *"Bankmarkedet har gått fra en konkurranse om individene til en konkurranse om innkjøpere. Dette har presset marginene til bankene drastisk"*.²⁹

Den nyeste av disse forbundsavtalene ble inngått mellom Nordea og Unio i april 2020, og omfatter omkring 230 000 Unio-medlemmer.³⁰ Eksempler på andre slike avtaler er Akademikernes avtale med Danske Bank, LOs avtale med SpareBank 1 og Huseiernes Landsforbunds avtale med Storebrand. Disse organisasjonene har medlemmer over hele Norge, og alle medlemmene har anledning til å benytte seg av avtalene, uten geografisk avgrensning. Et Akademikerne-medlem vil altså kunne henvende seg til Danske Bank og få de kollektivt fremforhandlede vilkårene, selv om Danske Bank ikke har en filial i nærheten av lånekundens bosted. Danske Bank har sitt nordligste kontor i Levanger i Nord-Trøndelag. Det betyr ikke at alle Akademiker-medlemmer som bor i Nordland, Troms eller Finnmark er avskåret fra å benytte seg av den fremforhandlede avtalen. Dette er en klar indikasjon på at markedet er nasjonalt, og uansett større enn lokalt.

²⁸ Eiendomsverdi kan beregne verdier på gård- og bruksnummer basert på historiske data for salg. Se <https://eiendomsverdi.no/> for mer informasjon.

²⁹ Nettavisen, 22. april 2020 (<https://www.nettavisen.no/okonomi/nordea-med-kjempeavtale---unio-medlemmer-far-superbetingelser/3423957068.html>)

³⁰ Nettavisen, 22. april 2020 (<https://www.nettavisen.no/okonomi/nordea-med-kjempeavtale---unio-medlemmer-far-superbetingelser/3423957068.html>)

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

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

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

Konkurransetilsynet har i tidligere saker bedt om at det oppgis markedsinformasjon for lokale markeder. Dersom den tidligere fylkesinndelingen legges til grunn, vil overlappen i denne saken i all hovedsak være begrenset til Møre og Romsdal.

7.2.3.3 Bedrifter

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

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

Siden 2003 har det kommet flere avgjørelser fra EU-kommisjonen som tar utgangspunkt i at markedene for banktjenester til bedrifter, herunder også utlån, er nasjonale i utstrekning.³¹ Selv om Kommisjonen også i nyere praksis tar forbehold for at det under særlige omstendigheter kan tenkes at markedene i enkelte saker kan være mindre enn nasjonale, legger Kommisjonen i to av seneste sakene til grunn at "*the Commission considered the market for banking services offered to SMEs to be national in scope*",³² og at "*the markets for corporate banking products (including loans) are considered to be national in scope*".³³

Dersom tilsynet skulle komme til at markedet for utlån til bedrifter er mindre enn nasjonalt i utstrekning, er Partene, som for privatmarkedet, av den oppfatning at markedet uansett ikke kan avgrenses snevrere enn på fylkesnivå. Som beskrevet innledningsvis vil det da kun være reell overlapp mellom Partenes virksomheter i Møre og Romsdal. Dersom markedet avgrenses snevrere enn dette vil det uansett være svært begrenset overlapp mellom Partenes virksomheter.

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

³¹ Se blant annet sak M.4484 – *Danske Bank/Sampo Bank*

³² M.8553 – *Banco Santander / Banco popular Group*, avsnitt 21.

³³ M.8414 – *DNB – Nordea – Luminor Group*, avsnitt 45.

Tilsynet har i tidligere saker bedt om at det oppgis markedsinformasjon for lokale markeder.

Partene antar, som for privatmarkedet, at det er tilstrekkelig at det oppgis markedsdata for Norge, samt for Trøndelag og Møre og Romsdal, hvor Partene har sine respektive hovedvirksomheter. Som for privatmarkedet, og som tallene i kapittel 7.2.4 nedenfor viser, er det svært begrenset overlapp mellom Partenes virksomheter utenfor Møre og Romsdal dersom markedet avgrenses etter fylkene.

7.2.4 Markedsandeler

7.2.4.1 Utlån til husholdninger

Partenes markedsandeler vil avhenge av den geografiske avgrensningen av markedet.

For utlån til privatpersoner har Partene beregnet sine markedsandeler basert på utlånt volum.

Tabell 2 Partenes markedsandeler for utlån til privatpersoner fordelt på ulike geografiske avgrensninger³⁴

Volum (MNOK)	SpareBank 1 SMN	SpareBank 1 Søre Sunnmøre	Partene samlet	Totalmarked
Norge				100 % (3 506 480)
Trøndelag				100 % (297 966)
Møre og Romsdal				100 % (183 350)

Som tidligere beskrevet er Melderne av den oppfatning at markedet for utlån til privatpersoner er nasjonalt i utstrekning. Men en slik geografisk avgrensning har Partene lave markedsandeler, og godt under  Dette markedet er ikke et berørt marked i konkurranserettslig forstand.

Søre Sunnmøre har dessuten så små volumer at inkrementet ved Fusjonen vil være svært begrenset uavhengig av geografisk avgrensning. Melderne er av den oppfatning at Søre Sunnmøres volum i Trøndelag er så begrenset at de ikke kan anses å være en reell aktør i fylket, og at det ikke foreligger noen reell overlapp her. Et potensielt separat marked for Trøndelag vil derfor ikke være et berørt marked. I Møre og Romsdal har Partene både hver for seg og samlet lave markedsandeler, og heller ikke dette vil være et berørt marked.

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

³⁴ Tallene er basert på data fra Partene og fra Statistisk Sentralbyrå (tabell 10259), og omfatter utlån fra banker og kredittforetak til husholdninger.

7.2.4.2 Utlån til bedrifter

SMNs virksomhet innen utlån til bedrifter omfatter utlån til både store og små bedrifter. Søre Sunnmøre har kun utlån til små bedrifter.

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

Tabell 3 Partenes markedsandeler for utlån til bedrifter fordelt på ulike geografiske avgrensninger, basert på volum³⁵

Volum (MNOK)	SpareBank 1 SMN	SpareBank 1 Søre Sunnmøre	Partene samlet	Totalmarked
Norge				100 % (2 139 117)
Trøndelag				100 % (142 651)
Møre og Romsdal				100 % (107 752)

Som tidligere beskrevet er Melderne av den oppfatning at markedet for utlån til bedrifter er nasjonalt i utstrekning. I nasjonalt avgrensede markeder anslår Partene sine samlede markedsandeler å utgjøre under [REDACTED]. Dette er dermed ikke et berørt marked.

Dersom utlånsmarkedene avgrenses på fylkesnivå, vil det i praksis ingen reell overlapp i Trøndelag, idet Søre Sunnmøre har svært små eller ingen volumer her. Søre Sunnmøre har ingen virksomhet lokalt i Trøndelag og utgjør ingen relevant konkurransekraft i dette området. Partene er derfor av den oppfatning at det kun er i Møre og Romsdal det er tale om noen reell overlapp.³⁶ I Møre og Romsdal har Partene både hver for seg og samlet lave markedsandeler, og heller ikke dette vil være et berørt marked.

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

³⁵ Tallene er basert på data fra Partene og fra Statistisk Sentralbyrå (tabell 10259), og omfatter utlån fra banker og kredittforetak til ikke-finansielle foretak og ideelle organisasjoner. Tallene er basert på faktisk trukket kreditt.

³⁶ Som beskrevet ovenfor er Partene av den oppfatning at markedene må avgrenses videre enn på fylkesnivå, og at det – dersom markedene avgrenses på fylkesnivå – uansett ikke er noen reell overlapp mellom Partenes virksomheter i Trøndelag, idet Søre Sunnmøre ikke er noen reell aktør i disse fylkene. Dersom Konkurransetilsynet likevel skulle mene at markedene må avgrenses på fylkesnivå, og at Søre Sunnmøre er en reell aktør i Trøndelag, bes det om at Konkurransetilsynet lempet på kravene til innhold i en melding for det relevante markedet, jf. krrl. § 18 a (3).

7.2.4.3 Utlån til offentlig forvaltning

Tabell 4 Partenes markedsandeler for utlån til offentlig forvaltning fordelt på ulike geografiske avgrensninger, basert på volum³⁷

Volum (MNOK)	SpareBank 1 SMN	SpareBank 1 Søre Sunnmøre	Partene samlet	Totalmarked
Norge				100 % (328 992)
Trøndelag				100 % (37 088)
Møre og Romsdal				100 % (18 945)

Som beskrevet tidligere er Partene av den oppfatning at dette markedet er nasjonalt i utstrekning. Gitt Partenes forsvinnende små markedsandeler anser Melderne uansett at det ikke er nødvendig å beskrive dette markedet nærmere.

7.2.5 Fusjonens virkning på markedene

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

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

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

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

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

³⁷ Tallene er basert på data fra Partene og fra Statistisk Sentralbyrå (tabell 10259), og omfatter utlån fra banker og kredittforetak til ikke-finansielle foretak og ideelle organisasjoner. Tallene er basert på faktisk trukket kreditt.

7.2.6 Ingen betydelig konkurransebegrensning

Partene legger for denne saken til grunn at det eksisterer separate markeder for utlån til henholdsvis privatpersoner og bedrifter/SMB. Partene er av den oppfatning at disse markedene er nasjonale i utstrekning, men selv med avgrensning på fylkesnivå er ingen av utlånssegmentene berørte markeder i konkurranserettslig forstand.

I et nasjonalt marked vil Partene være små aktører, og ha samlede markedsandeler i de ulike utlånsmarkedene på [REDACTED]

Inkrementet ved Fusjonen er størst i et potensielt marked for utlån til privatpersoner i Møre og Romsdal, hvor Partene har markedsandeler på henholdsvis [REDACTED] (SMN) og [REDACTED] (Søre Sunnmøre).

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

7.3 Innskudds- og kontotjenester

7.3.1 Overordnet om markedet

Tjenester for innskudds- og kontotjenester omfatter i hovedsak ulike tjenester knyttet til kontohold, herunder først og fremst ulike bruks- og sparekontoer. Den største forskjellen på de ulike kontoene er renten. En brukskonto vil ofte være den kontoen kunden benytter for innskudd, for eksempel i form av lønn, og for betaling av både regninger og kortbetalinger. Her vil renten ofte være lav, gjerne 0 %. Sparekontoer er ment for kortere eller lengre sparing, og er vanligvis ikke gjenstand for like stor trafikk som en brukskonto. Her kan det også være restriksjoner på hvor mange gebyrfrie uttak kunden har. Her vil også renten ofte være noe høyere enn for brukskontoer. Bedrifter vil vanligvis ikke ha sparekontoer, men heller ulike former for lønns- og skattetrekkskontoer.

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

Det er lave kostnader for kunden å bytte leverandør av disse tjenestene. I tillegg er den tekniske leveransen av de ulike typene kontoer de samme, og en tilbyder en én type konto vil alltid kunne tilby en annen type konto. Mulighetene for å utøve markedsrett i et marked for innskudd og kontotjenester er derfor små.³⁸

7.3.2 Produktmarkedet

7.3.2.1 Overordnet

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

Mange vurderingstema vil være like som for utlån, idet bankene i praksis i liten grad selger innskudds- og kontotjenester som en *stand alone*-tjeneste, men som del av samlede banktjenester. Kundene står imidlertid

³⁸ Dette er i tråd med Konkurransetilsynets vurderinger i DNB/Gjensidige-vedtaket, s. 58.

fritt til å kjøpe tjenestene separat, og levering av innskuddstjenester krever i begrenset grad kjennskap til eller vurdering av kunden eller kundens virksomhet, utover eventuell identitets- og hvitvaskingskontroll.

7.3.2.2 Tjenester

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

7.3.2.3 Kunder

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

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

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

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

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

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

7.3.3 Geografisk markedsavgrensning

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

7.3.4 Markedsandeler

Tabell 5 Innskudd fra henholdsvis privatpersoner, bedrifter og offentlig forvaltning i Norge

Volum (MNOK)	SpareBank 1 SMN	SpareBank 1 Søre Sunnmøre	Samlet	Totalmarked
-----------------	-----------------	------------------------------	--------	-------------

Privatpersoner ³⁹		100 % (1 523 980)
Bedrifter ⁴⁰		100 % (1 414 433)
Offentlig forvaltning ⁴¹		100 % (194 271)

Som beskrevet ovenfor leverer Partene i begrenset grad innskudd- og kontotjenester som egne *stand alone*-tjenester, men som del av samlede banktjenester. Markedsandeler målt etter innskudd gir derfor i begrenset grad uttrykk for aktørenes markedsstilling innenfor slike tjenester, og må sees i lys av aktørenes markedsandeler innenfor de øvrige banktjenestene.

Melderne av den oppfatning at de ulike innskuddsmarkedene og -segmentene er minst nasjonale i utstrekning. Men en slik geografisk avgrensning har Partene lave markedsandeler, og godt under [redacted] med unntak for innskudd fra offentlig forvaltning, hvor Partene anslår sin markedsandel til ca. [redacted]. Også her er imidlertid inkrementet ved Fusjonen svært lite, og markedet er ikke et berørt marked i konkurranserettslig forstand. Markedet vil derfor ikke vær gjenstand for nærmere beskrivelser i denne meldingen.

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

7.4 Betaling

7.4.1 Overordnet om markedet

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

Kunden vil ha behov for ulike betalingsløsninger i ulike situasjoner, men de ulike betalingsløsningene vil i stor grad være delvis substituerbare. Ved betaling i butikk kan kunden stort sett alltid benytte kontanter, betalingskort, og mobilbetaling. Volumet på kontantbetaling har imidlertid falt over flere år, og koronakrisen har akselerert denne utviklingen. Ved enkelte butikkjøp kan kunden velge kredittbetaling, for eksempel ved at betalingen utsettes og fordeles over en gitt periode, eller at kunden mottar faktura som betales i sin helhet på et senere tidspunkt. I slike tilfeller vil både kontant betaling, kortbetaling, mobilbetaling og nettbank være alternative betalingsløsninger. Ved større betalinger vil kontooverføring nesten alltid være den foretrukne betalingsløsningen.

³⁹ Tallene for totalmarkedene er hentet fra SSBs tabell 10254, og omfatter innskudd til banker fra husholdninger.

⁴⁰ Tallene for totalmarkedene er hentet fra SSBs tabell 10254, og omfatter innskudd til banker fra ikke-finansielle foretak og ideelle organisasjoner.

⁴¹ Tallene for totalmarkedene er hentet fra SSBs tabell 10254, og omfatter innskudd til banker fra offentlig forvaltning.

Disse betalingsløsningene tilbys av en rekke ulike aktører, herunder først og fremst banker, kredittinstitusjoner og teknologiselskaper. Banker, herunder både SMN og Søre Sunnmøre, utsteder betalingskort, tilbyr kontantuttak, fakturabetaling via nettbank osv. Kredittselskaper, som for eksempel IKANO og Bank Norwegian, tilbyr kredittkort som kan benyttes ved kortbetaling, og som kan legges inn i mobilbetalingsløsninger og benyttes til mobilbetaling. Noen av disse tilbyr også fakturabetaling via egne nett- eller mobilløsninger.

Teknologiselskaper, som for eksempel Apple, Klarna, Vipps og PayPal, tilbyr ulike typer betalingsløsninger, herunder både mobilbetalingsløsninger og løsninger for betaling på internett. Mobilbetalingsløsninger fungerer enten ved at man legger inn et betalingskort i løsningen, slik at mobiltelefonen fungerer som et betalingskort, eller ved at mobilbetalingsløsningen er koblet direkte til kundens bankkonti, slik at en betaling gjennomføres som en konto til konto-betaling.

Markedet for betalingsløsninger har vært i betydelig utvikling de senere årene, særlig med hensyn til den økte digitaliseringen, og ny regulering som åpner markedet for alternative betalingstilbydere. Her er EUs betalingsdirektiv PSD2 særlig relevant, som blant annet åpner for at tredjepartsaktører kan få tilgang til en bankkundes betalingskonti for bruk i ulike betalingsløsninger.⁴²

Partene er av den oppfatning at de fleste lånekunder kjøper betalingsløsninger i den banken de også er lånekunde i. Dette er i tråd med Konkurransetilsynets uttalelser i DNB/Gjensidige-vedtaket.⁴³ Konkurransen om å tilby betalingsløsninger til bedrifter og personkunder må derfor ses i sammenheng med konkurransen om å tilby andre finansielle tjenester, herunder særlig utlån, men også innskudds- og kontotjenester.

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

Selve betalingen skjer i hovedsak enten som kredittbetalinger eller som debetbetalinger. Ved kredittbetalinger oppstår det et kredittforhold mellom betaleren og den institusjonen som har ytt kreditt ved betalingen. Debetbetaling forutsetter at kunden har en konto med penger som beløpet kan trekkes fra. Muligheten for å opprette konto og gjøre innskudd er beskrevet i kapittel 7.3 ovenfor. Markedsbeskrivelsen og konkurransesituasjonen vil dermed også henge nært sammen med markedet for innskudd. Som beskrevet ovenfor kan kundene i innskuddsmarkedet i utgangspunktet henvende seg til en hvilken som helst bank for å opprette konto og foreta innskudd. Dette innebærer i de fleste tilfeller at kunden også får utstedt betalingskort fra den aktuelle banken, eller får anledning til å betale via nettbank eller en annen betalingsløsning.

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

⁴² Såkalte *Payment Initiation Service Providers* ("PISP").

⁴³ Vedtaket, s. 58.

Markedet for betalingsløsninger har som nevnt vært gjenstand for en betydelig utvikling de senere årene. Den raske digitaliseringen og den nye reguleringen har gjort at internasjonale teknologigigantene, som Apple og Google, har utviklet egne betalingsløsninger. Samtidig har som kjent de fleste norske banker gått sammen om å utvikle og tilby Vipps.⁴⁴

7.4.2 Produktmarkedet

Med bakgrunn i den beskrivelsen av markedet som er gitt ovenfor, er Partene av den oppfatning at det eksisterer et samlet marked for betalingsløsninger, men at det kan tenkes ulike segmenteringer av dette markedet.⁴⁵ Med hensyn til at Fusjonen åpenbart ikke medfører et konkurranseproblem innen noen tenkelige segmenter for betaling, er Partene av den oppfatning at det for denne saken ikke er nødvendig å foreta noen ytterligere avgrensning av markedet.

7.4.3 Geografisk markedsavgrensning

Med bakgrunn i den beskrivelsen av markedet som er gitt ovenfor, er Partene av den oppfatning at markedet for betaling er minst nasjonalt i utstrekning. Et slikt standpunkt er lagt til grunn både i DNB/Gjensidige-vedtaket,⁴⁶ og i Konkurransetilsynets vedtak V2018-18 Vipps AS – BankAxept AS – BankID Norge AS.⁴⁷

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

7.4.4 Markedsandeler

Partene har til sammen utstedt ca. [REDACTED] betalingskort,⁴⁸ og Partenes betalingskunder gjennomførte til sammen omtrent [REDACTED] kortbetalinger i 2020. I Norge er det til sammen utstedt ca. 12,8 millioner betalingskort, og nordmenn gjennomførte ca. 2,4 milliarder kortbetalinger i 2020.⁴⁹ Dette innebærer at Partenes samlede markedsandel er ca. [REDACTED] % målt etter antall utstedte bankkort, og ca. [REDACTED] % målt etter antall kortbetalinger.

Partenes markedsandel i et potensielt samlet nasjonalt marked for betalingstjenester er altså ubetydelig, og uansett under [REDACTED]

Partenes markedsandeler er følgelig lave i dette markedet, som ikke er et berørt marked i konkurranserettslig forstand.

⁴⁴ For mer informasjon om Vipps, se <https://vipps.no/>.

⁴⁵ Konkurransetilsynets vedtak V2018-18 Vipps AS – BankAxept AS – BankID Norge AS, kapittel 5.2.5, s. 22.

⁴⁶ Se vedtaket kapittel 9.5.2, s. 60.

⁴⁷ Dette er også lagt til grunn i Konkurransetilsynets vedtak V2018-18 Vipps AS – BankAxept AS – BankID Norge AS, kapittel 5.3.1, s. 23.

⁴⁸ SMN har utstedt ca. [REDACTED] betalingskort, og SMNs kunder gjennomfører ca. [REDACTED] årlige kortbetalinger, mens Søre Sunnmøre har utstedt [REDACTED] betalingskort, og Søre Sunnmøres kunder gjennomfører ca. [REDACTED] årlige kortbetalinger.

⁴⁹ Memo fra Norges Bank, s. 5 og 9 (https://www.norges-bank.no/contentassets/b29d4d26c2f34625917b06392f44021d/memo_2_21_betalingsformidling.pdf?v=05/19/2021161656&ft=.pdf)

7.4.5 Fusjonens virkning på markedet

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

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

7.4.6 Ingen betydelig konkurransebegrensning

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

Melderne anser derfor at det ikke er nødvendig å beskrive dette markedet nærmere.⁵⁰

7.5 Fysiske tjenester

Selv om nettbank og kontopenger utgjør de taller vesentligste av Partenes pengehåndtering, tilbyr Partene enkelte fysiske tjenester til kunder i sine respektive virksomhetsområder. Dette gjelder først og fremst kontanthåndtering, herunder minibanker og nattsafer/innskuddsautomater, som er stedbundne tjenester som leveres lokalt.⁵¹

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

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

Oppsummeringsvis er det klart at Fusjonen ikke medfører noen konkurranseskade i markedene for slike fysiske tjenester, og Partene anser det ikke nødvendig å beskrive markedene for disse tjenestene nærmere.⁵²

⁵⁰ For det tilfellet at Konkurransetilsynet skulle mene at dette er et marked som etter formkravene til en konkurransemelding skulle vært beskrevet nærmere, ber Melderne om at Konkurransetilsynet lempet på kravet til melding på dette punktet, jf. konkurranseloven § 18 a (3).

⁵¹ SMN tilbyr ikke bankbokser.

⁵² Dersom Konkurransetilsynet skulle mene at den aktuelle beskrivelsen ikke oppfyller innholdskravene til en konkurransemelding, bes det om at Konkurransetilsynet lempet på kravene til innhold i en melding for det relevante markedet, jf. krrl. § 18 a (3).

7.6 Forsikring og pensjon

7.6.1 Innledning

Begge Partene formidler forsikringer for SpareBank 1 Forsikring AS («**SB1 Forsikring**») (livsforsikring og pensjon) og Fremtind Forsikring AS ("**Fremtind**") (skadeforsikring). Fremtind er SpareBank 1-alliansen og DNBs felles skadeforsikringsselskap. Partene har eierandeler i både SB1 Forsikring og Fremtind via SpareBank 1 Gruppen AS.

Ingen av Partene er "eiere" av den enkelte forsikringskunde - eieren av kundeforholdet er henholdsvis SB1 Forsikring og Fremtind. Partene opptrer som distributører av forsikringsavtaler for forsikringsselskapene, og mottar provisjon ved salg av slike avtaler, samt løpende provisjon for omsetning på disse avtalene.

Partenes virksomheter innebærer altså distribusjon av henholdsvis livs- og skadeforsikring på vegne av hvert de respektive forsikringsselskapene.

7.6.2 Overordnet om markedet

Overordnet kan det skilles mellom skadeforsikringer og livsforsikringer.

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

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

Pensjon er en langsiktig investering, hvor kunden selv eller noen på vegne av kunden (typisk en arbeidsgiver) foretar innskudd som investeres basert på hvilken risikoprofil kunden ønsker. Pengene kan plasseres i ulike fond, hvor eksponeringen typisk skjer mot ulike verdipapirer eller derivater, som aksjer eller obligasjoner.

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

Alle disse tjenestene etterspørres av både privatpersoner og bedrifter.

7.6.3 Produktmarkedet

Med bakgrunn i beskrivelsen som er gitt ovenfor, er Partene av den oppfatning at skadeforsikring og livsforsikring kan tenkes å utgjøre to separate markeder. Dette er i tråd med praksis fra både Konkurransetilsynet og EU-kommisjonen.⁵³

⁵³ Se blant annet forutsetningsvis Konkurransetilsynets Rapport om skadeforsikring, Konkurransetilsynets skriftserie 2/2006 og EU-kommisjonens Case M.9056 – Generali CEE / AS

Kommisjonen har tidligere holdt åpent hvorvidt markedet for skadeforsikring kan tenkes segmentert basert på forsikringsobjekt, jf. også Konkurransetilsynets praksis.⁵⁴ Konkurransetilsynet har tidligere også lagt til grunn at individuelle livsforsikringer inngår i et større sparemarked,⁵⁵ hvor også pensjon vil inngå.

Selv om det kan tenkes ulike segmenter av både skade- og livsforsikring, er Partene av den oppfatning at noen nærmere avgrensning av markedene ikke er nødvendig i den foreliggende saken, idet dette uansett ikke vil ha noen virkning på konklusjonen i saken. I det videre tas det derfor utgangspunkt i at det eksisterer overordnede markeder for henholdsvis skade- og livsforsikring.

7.6.4 Geografisk markedsavgrensning

Aktørene som tilbyr forsikringstjenester er nasjonale og internasjonale aktører, og kundene kan kjøpe forsikringstjenester uavhengig av leverandørens geografiske tilholdssted. Med bakgrunn i den beskrivelsen av markedet som er gitt ovenfor, er Partene av den oppfatning at markedene for forsikring er minst nasjonale i utstrekning.⁵⁶

7.6.5 Markedsandeler

Ifølge tall fra Finans Norge, hadde Fremtind en markedsandel innen skadeforsikring på 13,9 % i 2021⁵⁷ mens SpareBank 1-bankene har en markedsandel innen livsforsikring på 5,0 %.⁵⁸

Partenes individuelle markedsandeler inngår i tallene for henholdsvis Fremtind og SpareBank 1, og er følgelig betydelig lavere. Partenes samlede markedsandeler innen de ulike forsikringsproduktene er altså forsvinnende små, og anslagsvis godt under [REDACTED] i begge segmenter.⁵⁹

Partenes markedsandeler er følgelig lave i alle disse markedene, som ikke er berørte markeder i konkurranserettslig forstand.

7.6.6 Fusjonens virkning på markedet

Fusjonen innebærer at Partene slår sammen sin virksomhet innen formidling av forsikringer på vegne av felleseide SB1 Forsikring og Fremtind, og at Partenes indirekte eierskap i selskapene kombineres.

7.6.7 Ingen betydelig konkurransebegrensning

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

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

⁵⁴ Case M.9056 – Generali CEE / AS, og Konkurransetilsynets Rapport om skadeforsikring,

⁵⁵ Vedtak C2001-63 DNB og Gjensidige Nor – vedtak om inngrep mot fusjon

⁵⁶ Case M.9056 – Generali CEE / AS.

Disse markedene vil derfor ikke være gjenstand for nærmere beskrivelser i denne meldingen.⁶⁰

7.7 Fond

Det skilles mellom forvaltning av fond på den ene siden, og distribusjon av fond til kunder på den andre siden.

Forvaltning av fond innebærer at den aktuelle forvalteren forvalter penger på vegne av investorer som har satt inn penger i det aktuelle fondet, mens distribusjon av fond til kunder innebærer å gjøre et utvalg fond tilgjengelig for investeringer fra kunder.

Når en kunde investerer i et fond, overlater kunden til forvalteren av det aktuelle fondet å foreta investeringer på vegne av kunden, fremfor at kunden handler verdipapirer på egenhånd. Kostnaden for kunden er en løpende kostnad beregnet som en prosentandel av det investerte beløpet. Kostnaden vil variere fra fond til fond, og fra distributør til distributør, og generelt vil aktivt forvaltede fond ha en høyere kostnad for kunden enn passive fond.

Banker har i hovedsak to typer inntekter fra fondstjenestene. For det første tilbyr enkelte banker forvaltning av fond, slik dette er beskrevet ovenfor. Dette gjelder blant annet DNB, som tilbyr egne forvaltede fond. For det annet kan den enkelte bank ha provisjonsinntekter fra salg av fondstjenester. Dette innebærer kort fortalt at dersom en bank får en kunde til å investere i et gitt fond, vil banken kunne få provisjonsinntekter fra fondet, typisk basert på fondets inntekter fra kunden, alternativt et formidlingshonorar direkte fra kunden.

SpareBank 1-alliansen tilbyr forvaltning av fond gjennom Odin Forvaltning AS. Samtidig tilbyr SpareBank 1-alliansen via sine banker en plattform som lar kunden investere i fond (og andre verdipapirer), både fra Odin Forvaltning og et stort utvalg andre tilbydere av fond. De største aktørene innen slik forvaltning i Norge er DNB Asset Management, Nordea Funds og Storebrand Asset Management.⁶¹

Verken SMN eller Søre Sunnmøre tilbyr egen forvaltning av fond på vegne av kunden, men distribuerer fond via SpareBank 1-alliansens plattform. Plattformen lar kunden investere i et bredt utvalg av fond, og Partene får inntekter fra fondskundene i form av formidlingshonorar.

Det finnes et stort antall slike plattformer som kunden kan benytte for å investere i fond. Herunder tilbyr de aller fleste norske banker slike plattformer, i tillegg til frittstående aktører som Nordnet. Tilbudet av slike plattformer til kunder er minst nasjonalt i utstrekning, og sannsynligvis internasjonalt, idet også utenlandske aktører er tilgjengelige alternativer for norske kunder.

Ifølge tall fra Verdipapirfondenes Forening (VFF) har norske fondsforvaltere til sammen ca. 1,9 millioner personkunder, med en samlet forvaltningskapital på 348 milliarder kroner. Samtidig har norske fondsforvaltere ca. 76 000 bedriftskunder, med en samlet forvaltningskapital på 879 milliarder kroner.⁶²

⁶⁰ Dersom Konkurransetilsynet skulle mene at den aktuelle beskrivelsen ikke oppfyller innholdskravene til en konkurransemelding, bes det om at Konkurransetilsynet lempet på kravene til innhold i en melding for det relevante markedet.

⁶¹ <https://vff.no/hittil-i-i-%C3%A5r>

⁶² <https://vff.no/news/2021/fortsatt-stor-interesse-for-aksjefond-blant-personkundene>

Tabell 6 Markedsandeler, fond ⁶³

Markedsandeler (Volum, MNOK)	SpareBank 1 SMN		SpareBank 1 Søre Sunnmøre		Samlet	
//	Antall kunder	Forvaltningskapital	Antall kunder	Forvaltningskapital	Antall kunder	Forvaltningskapital
Personkunder						
Bedriftskunder						

SMNs fondskunder har en samlet forvaltningskapital på ca. [redacted] kroner, mens Søre Sunnmøres kunder har en samlet forvaltningskapital på ca. [redacted] kroner. Målt etter forvaltningskapital har hver av Partene altså markedsandeler i et potensielt nasjonalt marked på henholdsvis ca. [redacted] og [redacted] %.

Partenes markedsandeler er følgelig lave i alle markedssegmentene, som ikke er berørte markedet i konkurranserettslig forstand.

Det er åpenbart at Fusjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noe fondsmarked.

Partene anser det ikke nødvendig å beskrive markedet for disse tjenestene nærmere. ⁶⁴

7.8 Eiendomsmegling

Både SMN og Søre Sunnmøre tilbyr eiendomsmegling gjennom EiendomsMegler 1 Midt-Norge AS ("EM1MN"), som før Fusjonen eies av SMN (87 %), SpareBank1 Nordmøre (7,6 %) og Søre Sunnmøre (5,5 %). Etter Fusjonen vil SMN eie 94,6 % av EM1MN.

SMN har kontroll i EM1MN både før og etter Fusjonen. Fusjonen innebærer kun at SMN øker sin eierandel i selskapet fra 87 % til ca. 92,5 %, og det skjer ingen reell konsolidering i markedet.

På denne bakgrunn anser Melderne at det ikke er nødvendig å gi ytterligere beskrivelser av dette markedet. ⁶⁵

⁶³ Basert på totalmarkeder på hhv. 1 932 172 kunder / 330 milliarder kroner (personkunder) og 75 966 kunder / 856 milliarder kroner (bedriftskunder) (Kilde: <https://vff.no/hittil-i-%C3%A5r>)

⁶⁴ Dersom Konkurransetilsynet skulle mene at den aktuelle beskrivelsen ikke oppfyller innholdskravene til en konkurransemelding, bes det om at Konkurransetilsynet lempet på kravene til innhold i en melding for det relevante markedet.

⁶⁵ Dersom Konkurransetilsynet skulle mene at den aktuelle beskrivelsen ikke oppfyller innholdskravene til en konkurransemelding, bes det om at Konkurransetilsynet lempet på kravene til innhold i en melding for det relevante markedet.

7.9 Regnskapstjenester

Både SMN og Søre Sunnmøre tilbyr regnskapstjenester gjennom SpareBank 1 Regnskapshuset SMN AS ("Regnskapshuset"), som før Fusjonen eies av SMN (88,7 %), Søre Sunnmøre (4,6 %), SpareBank 1 Gudbrandsdal (4,6 %) og SpareBank 1 Lom og Sjøk (2,1 %). Etter Fusjonen vil SMN eie 93,3 % av Regnskapshuset.

SMN har kontroll i Regnskapshuset både før og etter Fusjonen. Fusjonen innebærer kun at SMN øker sin eierandel i Selskapet fra 88,7 % til 93,3 %, og det skjer ingen reell konsolidering i markedet.

På denne bakgrunn anser Melderne at det ikke er nødvendig å gi ytterligere beskrivelser av dette markedet.⁶⁶

7.10 Vertikal overlapp

SMN er oppgjørsbank for alle de ni SamSpar-bankene, herunder Søre Sunnmøre. Oppgjørstjenestene er en del av en engrosbankavtale SMN har med de samme bankene.

At SMN tilbyr slike oppgjørstjenester innebærer at SMN foretar oppgjør og avregning av betalinger mellom den enkelte SamSpar banken og alle andre banker. En oppgjørskonto, som i praksis er kontotypen som benyttes, er en ordinær bedriftskonto der alle oppgjørstransaksjoner for den aktuelle SamSpar-banken posteres, og når ikke annet er avtalt er kontoen underlagt de til enhver tid gjeldende standardvilkårene for bedriftskonto i SMN.⁶⁷

All nettoberegning av betalinger i NICS (Norwegian Interbank Clearing System) Netto posteres mot SamSpar-bankens oppgjørskonto i SMN.

NICS er bankenes felles avregningssystem for norske kroner, og benyttes av alle banker som deltar i banknæringens felles infrastruktur for betalingsformidling.⁶⁸ Banker skal benytte NICS for utveksling av transaksjoner som inngår i banknæringens felles infrastruktur og som påvirker en banks posisjon i Norges Banks Oppgjørssystem, NBO. NICS har betydning for finansiell stabilitet og er underlagt konsesjon fra Norges Bank. Bits er systemeier (konsesjonshaver) for NICS og skal sørge for rasjonell, sikker og stabil drift av NICS, støtte opp om finansiell stabilitet og bidra til å fremme en effektiv innenlands betalingsformidling. Deltagelse i NICS krever at deltageren er en kredittinstitusjon som har anledning til å inngå i avtaler om avregning og oppgjør som kan gjøres gjeldene selv om det innledes insolvensbehandling hos deltager i NICS.⁶⁹

Utover SMN leveres slike oppgjørstjenester også av Norges Bank (139 banker), NICS (118 banker) og DNB (86 banker).⁷⁰

Oppgjørstjenestene leveres i utgangspunktet som en del av de felles SpareBank 1-alliansetjenestene, og utover tjenestene som leveres som del av SpareBank 1-alliansen og Partenes eierandeler i disse allianseselskapene er det ingen vertikale relasjoner mellom Partenes virksomheter.

⁶⁶ Dersom Konkurransetilsynet skulle mene at den aktuelle beskrivelsen ikke oppfyller innholdskravene til en konkurransemelding, bes det om at Konkurransetilsynet lempet på kravene til innhold i en melding for det relevante markedet.

⁶⁷ [REDACTED]

⁶⁸ NICS er et interbanksystem slik dette er definert i lov om betalingssystemer mv. (bsl) § 1-1. NICS er meldt til EFTA's overvåkningsorgan i samsvar med rådsdirektiv 98/26/EF (Settlement Finality Directive), jf. lov om betalingssystemer kap. 4.

⁶⁹ Slik dette er beskrevet på BITS hjemmesider: <https://www.bits.no/nics/>. For ytterligere informasjon om NICS, se <https://www.bits.no/document/regler-om-avregning-og-oppgjor-for-transaksjoner-som-inngar-i-nics/>

⁷⁰ https://www.norges-bank.no/contentassets/7437af41dbd94dbfaee9e7f0d231a3ba/finansiellinfrastruktur_2022.pdf?v=08/08/2022123229&ft=.pdf

Partene anser at dette ikke er en virksomhet som tilbys i et marked, men heller en tjeneste som leveres som del av en alliansetilhørighet, og at det derfor ikke er nødvendig å beskrive dette nærmere. Det skjer uansett ingen konsentrasjon i et potensielt marked for tilbud av slike oppgjørstjenester, og SMN er den åpenbart minste av tilbyderbankene. Fusjonen vil derfor uansett ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i et slikt potensielt marked.⁷¹

8 KUNDER, KONKURRENTER OG LEVERANDØRER

Av praktiske årsaker er oversikten over Partenes største kunder, konkurrenter og leverandører tatt ut av selve meldingen og lagt inn i **vedlegg 3** og **vedlegg 4** for henholdsvis SMN og Søre Sunnmøre.

Vedlegg 3 Kunder, konkurrenter og leverandører – SpareBank 1 SMN [unntas offentlighet]

Vedlegg 4 Kunder, konkurrenter og leverandører – SpareBank1 Søre Sunnmøre [unntas offentlighet]

9 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

Fusjonen innebærer betydelige effektivitetsgevinster, i hovedsak i form av stordriftsfordeler og lavere kapitalkrav til virksomheten som før Fusjonen drives i Søre Sunnmøre.

Melderne oppfatter at det ikke er nødvendig å gi inngående beskrivelser av effektivitetsgevinstene, siden Fusjonen uansett ikke i betydelig grad hindrer effektiv konkurranse i noe marked.

10 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Årsberetninger og årsregnskap for hvert av selskapene ligger vedlagt.

Vedlegg 5 Årsrapport 2021 - SpareBank 1 SMN

Vedlegg 6 Årsrapport 2021 - SpareBank 1 Søre Sunnmøre

11 VILKÅRENE FOR INNGIVELSE AV FORENKLET MELDING ER OPPFYLT

Som beskrevet under kapittel 7 ovenfor er Partenes markedsandeler lave, og under 20 % i alle relevante markeder. Det er ingen vertikale relasjoner mellom Partene, utover minoritetspostene i SpareBank 1-samarbeidet og de administrative clearing-tjenestene, slik dette er beskrevet i kapitlene 5.4 og 7.10.

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

For det tilfellet at Konkurransetilsynet skulle være av den oppfatning at markedet for utlån til privatpersoner i Trøndelag er et berørt marked, har Melderne av forsiktighetsgrunner likevel valgt å oppfylle kravene til fullstendig melding for dette markedssegmentet.

⁷¹ For det tilfellet at Konkurransetilsynet skulle mene at dette er en virksomhet som etter formkravene til en konkurransemelding skulle vært beskrevet nærmere, ber Melderne om at Konkurransetilsynet lempet på kravet til melding på dette punktet, jf. konkurranseloven § 18 a (3).

12 ANNEN INFORMASJON

Fusjonen er meldepliktig til Finanstilsynet og Konkurransetilsynet. Fusjonen er ikke meldepliktig til andre konkurransemyndigheter.

Utover å være en del av SpareBank 1-alliansen, er begge Partene medlemmer i Finans Norge og Sparebankforeningen.

13 OFFENTLIGHET

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter, jf. konkurranseloven § 18 b og forvaltningsloven § 13.

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

Unntas innsyn fra tredjeparter

Unntas innsyn fra Søre Sunnmøre og tredjeparter

Unntas innsyn fra SMN og tredjeparter

Unntas innsyn fra begge Parter og tredjeparter

Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet er vedlagt som **vedlegg 7**.

Vedlegg 7 Begrunnelse for unntak fra offentlighet [unntas offentlighet]

For SpareBank 1 SMN og SpareBank 1 Søre Sunnmøre

Advokatfirmaet Selmer AS

Håkon Christoffersen
advokat

Vedlegg 1 Transaksjonsavtalen med vedlegg
Vedlegg 1.1 Vedtekter for SpareBank 1 SMN og SpareBank 1 Søre Sunnmøre
Vedlegg 1.2 Halvårsrapporter for 2022
Vedlegg 1.3 Stiftelsesdokumenter og vedtekter for Sparebankstiftinga Søre Sunnmøre
Vedlegg 1.4 Årsrapport 2019 – SpareBank 1 SMN
Vedlegg 1.5 Årsrapport 2020 – SpareBank 1 SMN
Vedlegg 1.6 Årsrapport 2019 – SpareBank 1 Søre Sunnmøre
Vedlegg 1.7 Årsrapport 2020 – SpareBank 1 Søre Sunnmøre
Vedlegg 2 Oversikt over Partenes eierandeler
Vedlegg 3 Kunder, konkurrenter og leverandører - SpareBank 1 SMN [unntas offentlighet]
Vedlegg 4 Kunder, konkurrenter og leverandører - SpareBank 1 Søre Sunnmøre [unntas offentlighet]
Vedlegg 5 Årsrapport 2021 - SpareBank 1 SMN
Vedlegg 6 Årsrapport 2021 - SpareBank 1 Søre Sunnmøre
Vedlegg 7 Begrunnelse for unntak fra offentlighet [unntas offentlighet]