

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

post@konkurransetilsynet.no

UNNTATT OFFENTLIGHET

Oslo, 03. oktober 2023
Dok.ref: 509148-601-11927444.1
Saksansvarlig advokat:
Olav Kolstad

KONKURRANSELOVEN § 18 MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

Nordea Bank Abps erverv av enekontroll i Danske Bank A/S norske privatkundevirksomhet, samt Nordea Funds Oys erverv av enekontroll i deler av Danske Invest Asset Management AS og Danske Invest Management A/S

Advokatfirmaet Schjødt AS, Reg. No. 996 918 122
Advokatfirmaet Schjødt AS, filial, Reg. No. 516412-0809

Norway: +47 22 01 88 00

Sweden: +46 8 505 501 00

Denmark: +45 60 20 11 22

United Kingdom: +44 208 142 9274

Oslo office: Tordenskiolds gate 12, P.O. Box 2444 Solli, NO-0201 Oslo, Norway
Stockholm office: Hamngatan 27, P.O. Box 715, SE-101 33 Stockholm, Sweden
Copenhagen office: Göteborg Plads 1, 9. sal, 2150 Nordhavn, Denmark
London office: Becket House, 36 Old Jewry, London EC2R 8DD, United Kingdom
Stavanger office: Kongsgårdbakken 3, P.O. Box 440, NO-4002 Stavanger, Norway
Bergen office: C. Sundts gate 17, P.O. Box 2022 Nordnes, NO-5817 Bergen, Norway
Ålesund office: Notenesgata 14, P.O. Box 996 Sentrum, NO-6001 Ålesund, Norway

1. KONTAKTINFORMASJON

1.1 Melder 1

Navn: Nordea Bank Abp
Adresse: Essendropps gate 7
0368 Oslo
Organisasjonsnummer: 920 058 817

1.2 Melder 2

Navn: Nordea Funds Oy
Adresse: Aleksis Kiven katu 7
00500 Helsinki
Organisasjonsnummer: 1737785-9 (finsk org.nr.)

1.3 Melders representant

Navn: Advokat Olav Kolstad og advokat Morten Henriksen
Adresse: Advokatfirmaet Schjødt AS
Postboks 2444 Solli
0201 Oslo
Telefon: +47 478 71 010 og +47 404 68 550
E-post: Olav.Kolstad@schjodt.com og Morten.Henriksen@schjodt.com

1.4 Målvirksomhet 1

Navn: Danske Bank A/S' Personal Customers virksomhet i Norge
Adresse: Holmens Kanal 2-12
1092 København K (Danmark)
Organisasjonsnummer: 61126228 (dansk org.nr)

1.5 Målvirksomhet 2

Navn: 7 fond kontrollert av Danske Invest Asset Management AS
Adresse: Bryggetorget 4
0161 Oslo
Organisasjonsnummer: 957 424 775

Navn: 8 fond kontrollert av Danske Invest Management A/S
Adresse: Parallelvej 17
DK-2800, Kgs. Lyngby
Organisasjonsnummer: 12522576 (dansk org.nr.)

1.6 Målvirksomhetenes representant

Navn: Advokat Eivind J Vesterkjær og advokat Trine Siri Dahl
Adresse: Advokatfirmaet Thommessen AS
Ruseløkkveien 38
0251 Oslo
Telefon: +47 971 09 224
E-post: tsd@thommessen.no

2. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN/OPPKJØPET

2.1 Innledning

- (1) Foretakssammenslutningen (heretter "**Foretakssammenslutningen**") består av to separate transaksjoner, som innebærer at;
- Nordea Bank Abp, Nordea Eiendomskreditt AS og Nordea Finans Norge AS (heretter "**Nordea Bank**") overtar visse eiendeler og forpliktelser knyttet til Danske Bank A/S' norske privatkundevirksomhet (heretter "**PC Norway**"), samt tilhørende enekontroll; og at
 - Nordea Funds Ltd (heretter "**Nordea Funds**") overtar som fondsforvalter for visse fond fra Danske Invest Asset Management AS, et norsk aksjeselskap med organisasjonsnummer 957 424 775 og registrert adresse Bryggetorget 4, 0250 Oslo ("**DIAM**"), og Danske Invest Management A/S, et dansk aksjeselskap med organisasjonsnummer 12522576 og registrert adresse Parallelvej 17 DK-2800, Kgs. Lyngby ("**DIMA**").
- (2) Danske Bank A/S er omtalt som "**Selger**", Nordea Bank og Nordea Funds er i fellesskap omtalt som "**Melder**", mens PC Norway og fondene som overføres fra hhv. DIAM og DIMA er i fellesskap omtalt som "**Målvirksomhetene**". Melder og Målvirksomhetene er i fellesskap omtalt som "**Partene**".

2.2 Transaksjonsstrukturen

- (3) *Den første transaksjonen* (heretter "**Fondstransaksjonen**") innebærer at visse spesifiserte fond som p.t. forvaltes av DIAM og DIMA enten a) fusjoneres inn i andre fond som forvaltes av Nordea Funds eller b) bytter fondsforvalter til Nordea Funds. I begge tilfeller er effekten at Nordea Funds overtar som fondsforvalter. Det dreier seg om følgende fond:
- Syv fond hjemmehørende i Norge, se nærmere detaljer i Vedlegg 1 (de "**Norske Fondene**")
 - Åtte fond hjemmehørende i Danmark, se nærmere detaljer i Vedlegg 2 (de "**Danske Fondene**")
- (4) Fondstransaksjonen innebærer med andre ord at det er rollen som fondsforvalter for de aktuelle fondene som "overføres" til Nordea Funds. [REDACTED]
- (5) De Norske Fondene og de Danske Fondene omtales i fellesskap som "**Fondene**". Fondene skal overføres slik at Nordea Funds blir fondsforvalter. Alle Fondene markedsføres med variasjoner av navnet "Horisont". Årsaken til at akkurat disse Fondene overføres, er at personkretsen som er investert i Fondene overlapper med personkretsen av kunder som overføres som ledd i Personkundetransaksjonen (som definert nedenfor). DIAM og DIMA vil fortsette å eksistere under kontroll av Selger i etterkant av Foretakssammenslutningen. [REDACTED]
- (6) *Den andre transaksjonen* (heretter "**Personkundetransaksjonen**") innebærer en overføring av visse eiendeler og forpliktelser knyttet til personkundevirksomheten til den norske filialen til

Danske Bank A/S med registreringsnummer 977 074 010 ("Filialen").

(7) Transaksjonsavtalen omfatter tilnærmet hele privatkundefirksomheten til Danske Bank. Per referansedatoen 31. desember 2022 utgjorde privatkundefirksomheten som overføres følgende eiendeler og forpliktelser:

- ca. 286 000 kunder
- ca. 200 milliarder i utlån
- ca. 51 milliarder innskudd

(8) Enkelte spesifiserte kundegrupper er ekskludert og vil ikke omfattes av Personkundetransaksjonen, herunder kunder som er avgått med døden, kunder som motsetter seg overføring og visse andre avgrensede kundegrupper (eksempelvis kunder som er blokkert av hensyn til anti hvitvaskingslovgivningen).

(9)

(10) Det bemerkes at tallene beveger seg, som følge av kunde- og ansattbevegelser og det vil ikke være mulig å angi på forhånd nøyaktig hva som vil bli overført på gjennomføringstidspunktet.

(11)

(12) Melder er av den oppfatning at de to transaksjonene utgjør en foretakssammenslutning, jf. EU-kommisjonens konsoliderte jurisdiksjonsmeddelelse avsnitt 43.

¹ Hvilken juridisk enhet de enkelte eiendelene som erverves vil overføres er ikke avklart. Dette vil avgjøres med grunnlag i en nærmere kartlegging av produkter og tjenester sett opp mot hvordan Nordeas virksomhet i dag er organisert.

- *Boliglån:* inkluderer boliglån med flytende rente og med fastrente. Videre tilbys boligkreditt, ulike lånetilbud rettet mot de under 34, grønt boliglån, energisparelån, hyttelån, byggekreditt (byggelån), boligprosjekt (prosjektfinansiering), mellomfinansiering ved boligkjøp, samt refinansiering av boliglån.
- *Billån, forbrukslån og andre lån:* inkluderer lån til kjøretøy eller forbruk uten egenkapital.
- *Refinansiering av lån:* inkluderer nye lånetilbud til erstatning for annen gjeld kunden har.
- *Sparing og investering:* Omfatter ulike spareprodukter til personkunder:
 - *Sparing gjennom bankinnskudd på konto:* inkluderer ulike typer sparekontoer som BufferSpar, Sparekonto Ekstra, Sparekonto 60+, Fastrenteinnskudd, Fastrenteinnskudd med klimafokus, Sparekonto UNG, BSU og Boligsparekonto.
 - *Sparing i fond:* inkluderer et stort utvalg av ulike typer fond, som dekker ulike behov med hensyn til tidshorisont, risiko og avkastning. Nordea tilbyr både aksjefond, kombinasjonsfond, rentefond, indeksfond, fond med fokus på bærekraft og aksjesparekonto.
 - *Aksjer:* inkluderer kjøp og salg av aksjer gjennom aksjehandel, aksjehandel i Nordea Investor og aksjesparekonto.
 - *Sparing til pensjon:* sparing til pensjon gjennom ulike spareordninger som IPS (Individuell pensjonssparing med skattefordel), Fondskonto Pensjon (Pensjonskonto uten skattefordel) og Egen pensjonskonto (EPK).
 - *Aksjesparekonto (ASK):* en samlekonto for kundens aksjefond og aksjer, hvor kunden kan kjøpe, selge og bytte aksjefond og aksjer skattefritt. Skatten betales først når kunden tar ut gevinsten fra kontoen. Beløpet som er investert kan tas ut skattefritt.
 - *Verdipapirtjenester:* inkluderer Verdipapirkonto (VPS-konto), investortjenester og VPU-konto (utenlandske verdipapirer). En VPS-konto oppbevarer verdipapirene som er registrert i Verdipapirsentralen (VPS).
 - *Børshandlede produkter:* omfatter Bull & Bear, som er verdipapir som kan kjøpes av Nordea direkte over børsen i realtid, slik som vanlige aksjer.
 - *Investeringsprodukter:* omfatter børshandlede produkter, kapitalbeskyttede plasseringer, aksjekuponger og kredittbeviser.
- *Pensjon:* omfatter sparing til pensjon gjennom spareordningene IPS, Fondskonto Pensjon og EPK. I tillegg tilbys tjenester som Nordea Boost og Nordea Liv Pluss. Gjennom disse tjenestene kan kunden se hva han eller hun får i lønn som pensjonist, samt hjelp til smarte grep som kan gi pensjonen en boost.

- *Kredittkort og bankkort*: inkluderer betalingskort og andre betalingsløsninger. Blant annet tilbys kredittkort og bankkort, samt kontaktløs betaling med mobilen, smartklokken og smarttilbehør.
 - *Mobil- og nettbank*: tjenester som nettbank, mobilbank, Nordea ID (identifikasjonsapp), betalingsløsninger med smarttilbehør, Apple Pay, Google Pay og Nordea Wallet (gir oversikt over alle kortkjøp og saldo på alle kort).
- (20) Basert på de ovenfornevnte produktene og tjenestene innen Personal Banking, har Nordea skreddersydd kundekonsepser slik at ulike kundegrupper kan få et totaltilbud av tjenester tilpasset dem. Dette inkluderer kundegruppene Private Banking, Fagforbundskunder, Student, Premium, Premium for deg som har rundet 60 år, Premium Next, unge 0-18 år og Seniorservice. Følgelig kan alle kundegrupper innen privatkundemarkedet betjenes med banktjenestene ovenfor tilpasset dem.
- (21) Nordea har i tillegg samarbeidsavtaler med fagforbundene YS, Unio, NITO, Econa og NAL som gir sine medlemmer flere bank-fordeler i Nordea.
- (22) Innen Personal Banking tilbys også ulike forsikringsprodukter, herunder egne forsikringsprodukter, samt forsikringsprodukter som ikke er Nordeas egne, men tilbys gjennom avtaler Nordea har med Gjensidige.
- (23) **Asset & Wealth Management** tilbyr spare- og investeringsprodukter og forvalter kundenes akkumulerte formue. Forretningsområdet omfatter Private Banking, Life & Pensions og Asset Management. Nordeas spare- og investeringsprodukter tilbys gjennom Nordeas egne distribusjonsnettverk og gjennom partnere. For en nærmere beskrivelse av virksomheten innen fondsforvaltning, se punkt 3.1.2 om Nordea Funds.
- (24) **Business Banking** tilbyr produkter og tjenester til små og store bedrifter. Innen forretningsområdet tilbys også cash management og trade finance-tjenester, samt anleggsfinansiering, bilfinansiering og driftsfinansiering.
- (25) **Large Corporates & Institutions** tilbyr finansielle løsninger til store nordiske og internasjonale selskaper og institusjonelle kunder. Innen forretningsområdet tilbys også rådgivningstjenester og finansielle løsninger til store selskaper på områder som fusjoner og oppkjøp, egenkapitalmarkeder og gjeldspapirmarkeder. Large Corporates & Institutions omfatter også Nordea Markets og deres analyse- og handelstilbud.
- (26) Den norske filialen har hovedkontor i Oslo, samt avdelinger i hele Norge. Filialen har i dag 2340 ansatte.
- (27) En oversikt over hvilke foretak Nordea har kontrollerende eierandel i, i Norge i dag, se Vedlegg 5.
- (28) Nordea er i dag medlem av følgende bransjeorganisasjoner i Norge:
- Finans Norge
 - BITS AS
 - Bankenes Sikringsfond
 - Finansklagenemnda

- Verdipapirfondenes forening
 - Finansieringsselskapenes forening
 - FNO servicekontor
 - Norsk Pensjon AS
 - Kopinor
 - Den Norske Advokatforening
 - Pensjonskontorregisteret AS
 - + ca. 90 andre mindre organisasjoner
- (29) For fullstendighetens skyld legges det ved en oversikt over Nordeas samarbeidsavtaler i de markedene hvor Partene har overlappende virksomhet, se Vedlegg 6.
- (30) Mer informasjon om Nordea finnes på <https://www.nordea.no/>.

3.1.2 Nordea Funds

- (31) Nordea Funds Ltd er et finsk fondsselskap i Nordea-konsernet som tilhører forretningsområdet Asset & Wealth Management. I Norge drives fondsvirksomheten gjennom den norske filialen Nordea Funds, Norsk Filial ("**Nordea Funds**"), som er et norskregistrert utenlandsk foretak (org.nr. 912 651 045). Det finnes også filialer i Sverige og Danmark.
- (32) Nordea Funds driver virksomhet innen forvaltning av verdipapirfond, herunder forvaltning, administrasjon, markedsføring, salg, og innløsning av andeler for de fond som forvaltes, samt kjøp og salg av verdipapirer. Selskapet har et bredt utvalg av fond og fokuserer på aktivt forvaltede fond. Aktiv forvaltning betyr at fondets forvalter vurderer et stort antall selskaper som befinner seg innenfor fondets investeringsunivers (f.eks. "norske aksjer notert på Oslo Børs"), og velger ut de aksjene forvalteren mener er "gode kjøp". Nesten alle Nordeas fond er aktivt forvaltet.
- (33) Nordea Funds forvalter både aksjefond, rentefond og kombinasjonsfond. For en nærmere beskrivelse av de ulike type fondene, se punkt 5.2.1 under. Fondene tilbys gjennom Nordeas egne distribusjonsnettverk og gjennom partnere.
- (34) Nordea Funds har i dag ingen direkte eller indirekte kontrollerende eierskap i selskaper i Norge.
- (35) Mer informasjon om Nordea Funds finnes på <https://www.nordeafunds.com/no>.

3.2 Målvirksomhetene

3.2.1 Innledning

- (36) Danske Bank Personal Customers Norway er ett av hovedforretningsområdene i Norge til Danske Bank A/S, som er Danmarks største bank- og finanskonsern. Konsernets virksomhet i Norge drives i dag gjennom Danske Bank NUF, med hovedkontor i Trondheim og 12 filialer spredt utover Norge. I tillegg til PC Norway har Danske Bank NUF ansvar for forretningsområdene Business Customers og Large Corporates & Institutions. I tillegg eier Selger datterselskapene DIAM og DIMA, som beskrives nærmere under punkt 3.2.2.

- (37) Transaksjonen innebærer som nevnt over at personkundefølsomheten og Fondene overdras til hhv. Nordea Bank og Nordea Funds. Følsomheten som overføres vil beskrives nærmere nedenfor i punkt 3.2.2 og DIAM beskrives nærmere under punkt 3.2.3.

3.2.2 Danske Bank Personal Customers Norway

- (38) PC Norway er en fullsortimentsbank som tilbyr et bredt spekter av banktjenester til personkunder i det norske markedet. Dette inkluderer produkter og tjenester innen dagligbank, lån, sparing og investering, samt private banking-tjenester.
- (39) Som dagligbank tilbyr PC Norway ulike kort og kontoprodukter, med hovedgruppene bankkort (debetkort), kredittkort og brukskonto. Tjenestene tilbys også gjennom ulike kundeprogrammer med fordeler som reiseforsikring og bistand ved ID-tyveri. Kortene er knyttet opp mot betalingssystemene BankAxept og Mastercard. Betalingskortene kan videre knyttes opp mot wallet løsninger som Apple Pay og Google Pay. Videre omfattes betalingstjenester, herunder mobilbetalinger, avtalegiro og eFaktura, kontooverføringer og betalinger til utlandet. Dagligbanktjenestene er tilgjengelig for kundene gjennom mobil- og nettbanktjenester.
- (40) Innen lån tilbys ulike typer boliglån, herunder med flytende rente eller fast rente, boligkreditt, opplån og byggelån, samt billån. I tillegg tilbys forbrukslån.
- (41) Sparing og investering inkluderer tjenester og produkter innen sparing. Dette inkluderer sparing gjennom vanlig sparekonto, samt sparing i fond gjennom aksjesparekonto (ASK) eller verdipapirkonto. Det tilbys både aksjefond, kombinasjonsfond, rentefond og indeksfond (som distributør).
- (42) Private Banking tilbyr visse kunder et fullservicetilbud rundt deres økonomi, med personlige rådgivere, samt formuesplanlegging og formuesforvaltning.
- (43) For fullstendighetens skyld kan det også nevnes at PC Norway i dag også tilbyr ulike forsikringsprodukter. Forsikringsproduktene er ikke PC Norways egne, men tilbys gjennom avtaler PC Norway har med Storebrand (personforsikring) og Tryg (skadeforsikring). Forsikringsfølsomhetene vil imidlertid ikke inngå i Foretakssammenslutningen, men forbli hos Danske Bank.
- (44) For fullstendighetens skyld legges det ved en oversikt over Målsfølsomhetenes samarbeidsavtaler i de markedene hvor Partene har overlappende følsomhet, se Vedlegg 7.
- (45) Mer informasjon om PC Norway finnes på <https://danskebank.no/privat>.

3.2.3 Overføring av Fondene forvaltet av DIAM (Norge) og DIMA (Danmark)

- (46) DIAM (Norge) og DIMA (Danmark) driver fondsforvaltningsfølsomhet. DIAM forvalter norske fond som hovedsakelig selges til norske kunder (både privatkunder og bedriftskunder). DIMA forvalter fond domisilert utenfor Norge, men fondene som overføres som del av Fondstransaksjonen markedsføres og selges hovedsakelig til norske kunder. Samlet forvaltningskapital for selskapene var ca. EUR [redacted] ved utgangen av 2022, hvorav EUR [redacted] kan tilskrives Fondene.
- (47) DIAM og DIMA tilbyr et bredt spekter av aksje-, obligasjons- og kombinasjonsfond. DIAM tilbyr kun (norske fond) i Norge, mens DIMA tilbyr fond i Norden, Tyskland og Luxemburg. De enkelte fondene investerer innen spesifikke investeringsområder, som f.eks. norske aksjer, kredittobligasjoner eller en bred sammensetning.

- (48) DIAM er et norskregistrert aksjeselskap, mens DIMA er et danskregistrert aksjeselskap. Begge selskapene er heleide datterselskap av Selger.
- (49) DIAM er underlagt norsk lovgivning og er under tilsyn av Finanstilsynet i Norge. DIAM driver virksomhet innen forvaltning av norsk domisilierte verdipapirfond, herunder salg og innløsning av andeler for de fond selskapet forvalter og kjøp og salg av finansielle instrumenter for fondet, samt aktiv forvaltning av investors portefølje av finansielle instrumenter. DIMA er underlagt dansk lovgivning og er under tilsyn fra Finanstilsynet i Danmark. DIMA driver forvaltning og administrasjon av fond domisiliert i Danmark, Luxembourg og Guernsey.
- (50) Til privat- og bedriftskunder betjent av Danske Bank, distribueres Danske Invest-fondene forvaltet av DIAM og DIMA via Danske Bank-konsernet. I Norge distribuerer DIAM alle Danske Invest-fond, både de som forvaltes av DIAM selv, og de som er forvaltet av DIMA. I det norske markedet betjener DIAM to hoveddistribusjonskanaler; institusjonelle kunder og distributører som videreformidler fondet til privatkunder. Ved utgangen av Mai 2023 utgjorde Danske Banks kunder ██████ av fondsforvaltningskapitalen i DIAMs fond, mens direkte kunder, fond og distributører utgjorde ██████ av DIAMs norske fondsforvaltningskapital.
- (51) I Norge er DIAM medlem av fondsorganisasjonen Verdipapirfondenes forening ("VFF") som er en serviceorganisasjon for selskap som har konsesjon til å drive fondsforvaltning og/eller aktiv (individuell) forvaltning.
- (52) Mer informasjon om DIAM og DIMA finnes på <https://www.danskeinvest.no> og <http://www.danskeinvest.dk>.
- (53) Fondene som vil overføres til Nordea Funds er beskrevet nærmere i vedlegg 1 og 2. Som nevnt under punkt 2, er syv av fondene i dag hjemmehørende i Norge, mens åtte av fondene i dag er hjemmehørende i Danmark. Samtlige 15 fond betjener imidlertid primært kunder som er lokalisert i Norge. Utover de 15 fondene, skal ingen andre eiendeler eller ansatte overføres fra DIAM og DIMA til Melder.

4. OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT

Involverte foretak	Omsetning	Driftsresultat
Nordea		
Målvirksomhetene ⁴		
Totalt		

(54) Omsetning og driftsresultat for 2022 er hentet fra Melders årsregnskap. For Målvirksomhetene er omsetningen beregnet basert på virksomhet som omfattes av transaksjonene.

5. DET RELEVANTE MARKED

5.1 Oversikt over overlappende virksomhet

(55) Som det fremgår av beskrivelsen ovenfor i punkt 3.1 og 3.2 har Partene overlappende virksomhet innen ulike typer av banktjenester som tilbys til personkunder, samt innen fondsforvaltning.

(56) Partenes tilbud innen ulike typer av banktjenester til personkunder, fører til horisontal overlapp mellom Partenes virksomhet innen innskudd, betalings- og korttjenester, sparing, utlån og finansiering, private banking-tjenester, samt handel i verdipapirfond og andre investeringsprodukter.

(57) Partenes tilbud innen produksjon og forvaltning av fond fører til horisontal overlapp mellom Partenes virksomhet innen fondsforvaltning, samt vertikal overlapp mellom Partenes virksomhet innen hhv. fondsforvaltning og fondsdistribusjon.

5.2 Det relevante marked for banktjenester til personkunder

5.2.1 Produktmarkedet

5.2.1.1 Innledning

(58) Det er Melders oppfatning at det foreligger et overordnet marked for banktjenester til personkunder, som omfatter alle banktjenester som tilbys personkunder. Dette inkluderer både tjenester og produkter som utlån og finansiering (boliglån, forbrukslån/forbrukskreditt og andre lån), innskudds- og kontotjenester, betalingstjenester, utstedelse av betalingskort (kredittkort

² Det samlede omsetningstallet for Nordea-konsernet var EUR [redacted] i Norge i 2022 (eksl. interne transaksjoner), hvorav Nordea Bank og Nordea Funds utgjorde hhv. EUR [redacted] og EUR [redacted] av den totale omsetningen. Tallet som er oppgitt i tabellen er beregnet med utgangspunkt i gjennomsnittlig valutakurs i 2022 hentet fra Norges Bank, hvorav EUR 1 = NOK 10,1040.

³ Av det totale driftsresultatet utgjør Nordea Bank EUR [redacted] og Nordea Funds EUR [redacted]. Tallet som er oppgitt i tabellen er beregnet med utgangspunkt i gjennomsnittlig valutakurs i 2022 hentet fra Norges Bank, hvorav EUR 1 = NOK 10,1040. Det bemerkes at driftsresultatet er beregnet ut ifra eksterne kostnader, hvilket innebærer at interne transaksjoner ikke tas i betraktning. I utgangspunktet er andel interne transaksjoner [redacted].

⁴ Av den totale omsetningen utgjør Fondene MNOK [redacted] og PC Norway [redacted]. Av det totale driftsresultatet utgjør Fondene MNOK [redacted] og PC Norway MNOK [redacted]. Driftsresultatet er beregnet basert på hele virksomheten til PC Norway. Merk likevel som redegjort for i avsnitt 8 at visse spesifiserte kundegrupper ikke er del av Personkundetransaksjonen slik at driftsresultatet for transaksjonsperimeteret kan avvike noe fra det som er oppgitt.

og debetkort), sparing, handel i verdipapirfond og andre investeringsprodukter og kundekonsept som private banking-tjenester.

- (59) En slik forståelse finner støtte i tidligere praksis. EU-kommisjonen ("**Kommisjonen**") har vurdert markedet for banktjenester til personkunder i en rekke saker og holdt det åpent hvorvidt det kan avgrenses overordnede markeder for banktjenester til henholdsvis person- og bedriftskunder, som innen personsegmentet omfatter alle banktjenester, herunder innskudd, betalings- og korttjenester, sparing, utlån og finansiering, forsikring, private banking-tjenester, samt handel i verdipapirfond og andre investeringsprodukter. Kommisjonen har videre holdt det åpent om det må anses å foreligge flere ulike produktmarkeder ut ifra hvilken banktjeneste som tilbys.⁵
- (60) Når det gjelder om de enkelte banktjenestene utgjør egne produktmarkeder, har Kommisjonen blant annet vurdert hvorvidt et eventuelt separat marked for utlån må avgrenses ytterligere, slik at henholdsvis boliglån og forbrukskreditt/forbrukslån anses som egne markeder. Den endelige konklusjonen har Kommisjonen holdt åpen.⁶
- (61) Videre har Kommisjonen innen handel i verdipapirfond og andre investeringsprodukter vurdert om distribusjon av fond til personkunder utgjør et eget produktmarked eller som det inngår i et samlet marked for banktjenester til personkunder uten å endelig konkludere.⁷
- (62) Konkurransetilsynet vurderte markedet for fondsdistribusjon i vedtak V2021-13 *DNB/Sbanken*. Markedsavgrensningen ble opprettholdt av Konkurranseskjennemnda.⁸ Konkurransetilsynet konkluderte ikke endelig på om fondsdistribusjon utgjør et eget produktmarked, eller om fondsdistribusjon må avgrenses ytterligere avhengig av spareordning.⁹
- (63) Melder vil i det følgende gi en nærmere beskrivelse av de ulike segmentene innen markedet for banktjenester som tilbys privatkunder, samt redegjørelse for hvordan sammenhengen mellom disse, både fra et tilbuds- og etterspørselsperspektiv, viser at disse inngår i et samlet marked for banktjenester til privatpersoner. Det vil også med henvisning til spørsmål fra Konkurransetilsynet i prenotifikasjonsprosessen gis en kort beskrivelse av betydningen av kollektive avtaler for konkurransedynamikken i markedet for banktjenester til personkunder, samt nærmere redegjørelse for kundekonseptet "private banking".

5.2.1.2 *Innskudds- og kontotjenester*

- (64) Innen innskudds- og kontotjenester tilbyr bankene ulike bruks- og sparekonti. Innskudd i bank er basert på en avtale mellom kunden og banken der kunden kan sette inn og ta ut penger fra en konto i banken. Banken fungerer som kontofører og har oversikt over alle transaksjoner og kontoens balanse. Innskuddet kan vanligvis disponeres fritt av kunden, men avhengig av kontotype kan det forekomme kostnader ved uttak. Dette kan være tilfelle dersom det knytter seg spesielle vilkår i forhold til bruk eller bindingstid for innskuddene, eller dersom uttak medfører bruk av bankenes betalingssystemer.¹⁰
- (65) Det finnes en rekke typer innskuddskonti avhengig av når og hvordan innskuddene skal brukes (f.eks. avhengig av om formålet er daglig bruk eller sparing). Som eksempler kan nevnes

⁵ Se f.eks. sak COMP/M.10668 *PPF/MMB* avsnitt 23 med videre henvisninger.

⁶ Se f.eks. sak COMP/M.8414 – *DNB/Nordea/Luminor Group* avsnitt 17 med videre henvisninger.

⁷ Se f.eks. COMP/M.8359 *Amundi/Credit Agricole/pioneer* avsnitt 33.

⁸ Se Konkurranseskjennemndas vedtak i sak 2021/2185.

⁹ Se avsnitt 125.

¹⁰ <https://snl.no/innskuddskonto>

kontotyper som lønns- og brukskonto, høyrentekonto, fastrentekonto og boligsparekonto for ungdom (BSU).

- (66) Personkundene etterspør normalt flere typer konti, og forskjellige konti tilbys i dag av de fleste banker, både tradisjonelle fullsortimentsbanker, heldigitale banker og nisjeaktører på tvers av Norge.
- (67) I likhet med andre banktjenester som tilbys til personkunder, konkurrerer bankene på rente og betingelser for innskudd og uttak, men også om å tilby de beste digitale løsningene. I tillegg vil det totale tilbudet som personkunden kan få av banken være av sentral betydning. Totaltilbudet er viktig ettersom personkunden gjerne undersøker muligheter for andre tjenester som f.eks. boliglån i den banken den har bruks- og/eller sparekonto.

5.2.1.3 *Betalingstjenester*

- (68) Betalingstjenester omfatter ulike tjenester som tilbys for å gjennomføre betalinger. Gjennomføring av betaling innebærer at midler (kontanter eller innskudd på bankkonto) overføres fra betaler til betalingsmottaker. Ved bruk av kontanter overføres pengene umiddelbart mellom betaler og mottaker på stedet. Oppgjør i kontopenger krever bruk av ulike betalingstjenester, og personkunden vil normalt etterspørre betalingstjenester ved kontooverføring av penger fra seg selv til en annen privatperson eller i forbindelse med kjøp av varer eller tjenester.
- (69) Norges bank skiller mellom tre ulike typer betalingstjenester; giro, betalingskort og sjekk.¹¹ Betalingstjenestene tilbys gjennom mange ulike kanaler, eksempelvis nettbank, mobilbank, betalingsapper, bank i butikk osv.
- (70) Hvilke betalingstjenester personkunden etterspør og har behov for, vil variere ut ifra situasjon og formålet med betalingen. Ved kjøp av et produkt i fysisk butikk, vil personkunden eksempelvis kunne etterspørre betalingstjenester i form av et fysisk betalingskort eller en betalingsapp på mobilen som erstatter det fysiske betalingskortet (f.eks. Google Pay). Ved betalingsoverføring til en annen privatperson, vil personkunden eksempelvis kunne etterspørre løsninger for overføring via mobil- eller nettbank inkl. "straksoverføringer" som Vipps.
- (71) Bruk av betalingstjenester for å gjennomføre betalinger krever først og fremst at kunden har en bankkonto. Ved kortbetalinger kreves videre at kunden har et bankkort. Både konto og betalingskort kan knyttes opp mot en rekke betalingssystemer, eksempelvis Vipps, Klarna, Apple Pay og Google Pay. Tilbudet av betalingstjenester har derfor nær sammenheng med tilbudet av innskudds- og kontotjenester, samt utstedelse av betalingskort og inngår dermed således i totaltilbudet til bankene.

5.2.1.4 *Utstedelse av betalingskort*

- (72) Et betalingskort er et fysisk utstedt kort som er knyttet opp mot et betalingssystem (f.eks. BankAxept, Visa eller Mastercard), og som benyttes til å kjøpe varer eller tjenester eller for å ta ut kontanter. Betalingskortene har ulik funksjonalitet, sikkerhet og teknologi og kan inndeles i fire hovedgrupper; (i) kort med debetfunksjoner, (ii) kort med kredittfunksjoner, (iii) faktureringskort og (iv) e-pengekort. I Norge er det de to førstnevnte hovedgruppene som er mest utbredt, og de to sistnevnte typene vil ikke beskrives nærmere i det følgende.
- (73) Ved bruk av kort med debetfunksjoner (eksempelvis BankAxept eller VISA) belastes beløpet – i form av kontopenger – fra betalerens konto. Ved bruk av kort med kredittfunksjoner

¹¹ Se f.eks. tabell 8 i Norges Bank memo om kunderetta betalingsformidling 2022.

(eksempelvis Mastercard) kan brukeren trekke opp kreditten opp til den beløpsgrensen som er avtalt, før benyttet kreditt deretter tilbakebetales helt eller delvis ved forfall. Det regnes videre renter på utnyttet kreditt etter reglene for kortet.¹² I Norge er den mest vanlige korttypen de kortene som kombinerer BankAxept med et internasjonalt debetkort (oftest Visa eller Mastercard).¹³

- (74) Felles for utstedelse av debetkort er at kortene må være tilknyttet brukerens konto. Felles for både kreditt- og debetkort er at de kan brukes som betalingsinstrumenter, og kan knyttes opp mot en digital betalingstjeneste som f.eks. Vipps, ApplePay og Klarna. Som nevnt ovenfor er det derfor nær sammenheng mellom utstedelse av betalingskort og innskudds- og kontotjenester, samt betalingstjenester.
- (75) Enhver personkunde er avhengig av å ha et eller flere betalingskort, og utstedelse av betalingskort til personkunder tilbys derfor av enhver bank, samt av andre kredittforetak. Dette inkluderer både fullsortimentsbanker, samt banker som har spesialisert seg innen kreditt (eksempelvis Bank Norwegian).
- (76) På samme måte som ved andre banktjenester som tilbys personkunder, konkurrerer bankene på betingelser for de ulike kortene, samt om å gi det beste totale tilbudet for personkundene. Hvilke gebyrer som knytter seg til de ulike korttypene som tilbys fremgår av bankenes hjemmesider. Bankkortene som tilbys er også ofte tilpasset til de ulike kundekonseptene som bankene utvikler, eksempelvis tilbyr DNB alt fra bankkortløsninger for barn mellom 6 og 12 år til bankkortløsninger for personer med høy investerbar formue (private banking-kunder).

5.2.1.5 Utlån

- (77) Innen utlån til personkunder tilbyr bankene ulike typer lån, og kreditter uten sikkerhet. Det tilbys både sikrede lån, dvs. lån hvor låntaker stiller med sikkerhet i en eiendel, og usikrede lån, dvs. at låntaker ikke trenger å stille med sikkerhet i eiendeler for å kunne låne. Boliglån er det vanligste eksempelet på førstnevnte, mens ulike typer av forbrukslån/forbrukskreditt er det vanligste eksempelet på sistnevnte. Disse beskrives i det følgende.

(i) Boliglån

- (78) Boliglån er det vanligste utlånsproduktet til personkunder i Norge. Med boliglån forstås lån som privatpersoner tar opp for å kjøpe seg bolig. Boliglån er langsiktige lån som er sikret med pant i fast eiendom, som regel den boligen som er blitt finansiert ved hjelp av lånet. Boliglån anses normalt som et av de aller viktigste bankproduktene, og utgjør for de fleste en av de største økonomiske investeringene som gjennomføres i løpet av et liv.
- (79) Det finnes en rekke boliglånstilbydere i det norske markedet for banktjenester til personkunder. Dette inkluderer for det første tradisjonelle fullsortimentsbanker, eksempelvis DNB, Nordea, Sparebank 1-bankene, Handelsbanken, Eika Gruppen, Storebrand og KLP Banken. For det andre finnes det en rekke regionale og lokale banker som er landsdekkende boliglånstilbydere. Som noen få av mange eksempler kan nevnes Birkenes sparebank, Helgeland Sparebank, Oppdalsbanken, Romsdal Sparebank, Soknedal Sparebank og Vekselbanken. Flere av bankene med lokal eller regional forankring har også lansert egne konsepter med nasjonalt nedslagsfelt som særlig satser på gunstige betingelser, inkludert på boliglån – f.eks. Bulder Bank (Sparebanken Vest), Himla (Sparebanken Fana), Nybygger.no (Sparebanken Øst) og NorDirekte (Skagerrak Sparebank). For det tredje finnes det aktører som markedsfører seg mot spesifikke kundegrupper, eksempelvis Nordnet Bank som tilbyr boliglån som del av sitt

¹² <https://www.finanstilsynet.no/forbrukerinformasjon/betalingstjenester-og-betalingssystemer/>

¹³ Se Norges Bank memo om kunderetta betalingsformidling 2022 s. 9.

private banking-tilbud rettet mot bemidlede personer. For det fjerde finnes statlige låneordninger som tilbyr lån med pant i bolig, eksempelvis Statens pensjonskasse og Husbanken.

- (80) Boliglån er et sentralt produkt i konkurransen mellom banker. I likhet med andre banktjenester som tilbys til personkunder, konkurrerer bankene på rente og betingelser for boliglån. I tillegg vil det totale tilbudet som personkunden kan få av banken være av sentral betydning. Boliglån anses normalt som et av de aller viktigste bankproduktene, og kundene velger typisk den banken de har boliglån i som dagligbank, samt for sparing og innkjøp av andre banktjenester. Det totale tilbudet til banken er derfor av sentral betydning for den som skal kjøpe et boliglån.
- (81) På denne bakgrunn skreddersyr bankene som nevnt kundekonseppter tilpasset ulike kundegrupper, slik at de ved å gi et attraktivt totaltilbud kan tiltrekke seg kunder de ønsker inn i sin portefølje. Betingelser for boliglån utgjør her en sentral del av markedsføringen, noe som reflekteres av bankens liste over veiledende priser, hvor det vises ulike veiledende priser for boliglån til ulike kundegrupper, eksempelvis unge kunder, private banking-kunder og kunder som er medlemmer av en fagforening som den aktuelle banken har avtale med.
- (82) Når det gjelder utlån, er bankene i Norge lovpålagt å gjennomføre en individuell vurdering av hver enkelt kunde før det fastsettes en lånerente som står i forhold til risikoen ved den enkelte kunde. Uavhengig av hvilken pris som oppgis for den enkelte kundegruppe som veiledende, har bankene uansett en lovpålagt plikt til å prise hvert lån individuelt. Hvilken pris og betingelser personkunden faktisk får på boliglånet sitt, avhenger først og fremst av økonomi, alder, hvor mye som lånes, og lånets størrelse i forhold til markedsverdien på boligen som kjøpes.
- (83) Det er enkelt for kunden å sammenlikne både veiledende og faktiske priser tilbudt av de ulike aktørene, enten ved bruk av sammenlikningstjenester som Finansportalen.no og bytt.no, eller ved bruk av samtykkebasert lånesøknad. Samtykkebasert lånesøknad er en digital løsning som innebærer at den potensielle kunden samtykker til at banken kan hente inn nødvendige opplysninger om inntekt, formue osv. direkte fra skattemyndighetene. På den måten kan banken enklere vurdere den potensielle kundens lånesøknad og gi et tilbud basert på de innhentede opplysningene. Det er deretter opp til den potensielle kunden om den ønsker å takke ja til dette tilbudet eller tilbudet fra en konkurrerende bank. Kunden vil også kunne "spille" de ulike bankene mot hverandre ved å bruke tilbud fra andre tilbydere til å forhandle seg frem til bedre vilkår.
- (84) Bruk av samtykkebasert lånesøknad gjør det dermed enklere for kunden å sammenlikne bankenes faktiske tilbudspriser, og ikke bare veiledende priser, samtidig som det legger til rette for at kunden kan forhandle med banken ved å vise til mottatte tilbud fra konkurrerende banker. Etterspørrene av boliglån har derfor gode muligheter for å gjøre seg kjent med ulike aktører i markedet, og forhandle med ulike tilbydere basert på dette.
- (ii) Forbrukslån/forbrukskreditt
- (85) Forbrukslån/forbrukskreditt er utlansprodukter hvor låntaker ikke trenger å stille med sikkerhet i eiendeler for å kunne låne. Forbrukslån/forbrukskreditt er karakterisert av høyere renter enn boliglån som følge av at kunden ikke må stille sikkerhet og lånet derfor er forbundet med høyere risiko for banken.
- (86) Ulike typer av forbrukslån/forbrukskreditt tilbys i dag av en rekke aktører, herunder både de tradisjonelle fullsortimentsbankene og aktører som har spesialisert seg innen denne typen banktjeneste til personkunder.

- (87) I likhet med boliglån og andre banktjenester som tilbys til personkunder, konkurrerer bankene på renter og betingelser. Den som ønsker å ta opp et forbrukslån kan enkelt sammenlikne tilbyderens veiledende priser på sammenlikningssider som Finansportalen.no eller Bytt.no. De til enhver tid gjeldende veiledende prisene finnes også enkelt tilgjengelig på bankenes hjemmesider. Hvilken pris banken faktisk kan tilby den enkelte kunde, beror på en individuell vurdering av den som søker om forbrukslån, hvor personlig økonomi og betalingshistorikk er faktorer av betydning. Bankene er lovpålagte å prise også forbrukslån individuelt, og det foretas en helhetsvurdering på bakgrunn av opplysningene personkunden har oppgitt og kredittopplysningene som er innhentet i søknadsprosessen.

5.2.1.6 Handel i verdipapirfond

- (88) Et verdipapirfond ("fond") er en kollektiv investering der mange investorer går sammen om å plassere penger i verdipapirmarkedet. Hvert fond har en profesjonell forvalter som styrer investeringene. For hvert fond etableres det et mandat og en risikoprofil.¹⁴
- (89) Det finnes tre hovedtyper verdipapirfond; aksjefond, rentefond og kombinasjonsfond. De ulike type fondene har ulike egenskaper og består av ulike verdipapirer. Fondene er priset ulikt, og har ulik forventet avkastning og risikoprofil. Aksjefond kjennetegnes ved at minst 80 prosent av kapitalen er investert i aksjemarkedet. Aksjefondene deles gjerne inn i aktivt forvaltede fond og indeksfond. Aktivt forvaltende fond er som regel dyrere enn indeksfond, siden en forvalter velger hvilke aksjer kapitalen skal investeres i, mens indeksfond passivt følger en indeks. I et rentefond er kapitalen plassert i rentebærende papirer, som sertifikater og obligasjoner. Kombinasjonsfond er en kombinasjon av aksjefond og rentefond.¹⁵
- (90) Verdikjeden består av fondsforvaltere, fondsdistributører og slutt kunder. Fondsforvalterne produserer og utvikler fond, og forvalter kapitalen som kundene investerer. Fondsforvaltningen kan være aktiv eller passiv. De fleste fondsforvaltere produserer og forvalter fond for institusjonelle kunder og bedrifter, samt for privatkunder.¹⁶ Fondsforvaltning krever tillatelse fra Finanstilsynet eller tilsvarende myndighet i annet EØS-land til å yte fondsforvaltningstjenester, jf. verdipapirfondloven § 2-1 og § 3-3 samt aif-loven § 2-2 og § 8-2. Fondsforvaltningen utgjør etter Melders oppfatning i samsvar med tidligere praksis et eget produktmarked, se punkt 5.3.
- (91) Fondsforvaltningsselskapene kan distribuere sine fond i egen regi, og/eller utkontraktere distribusjonen til andre foretak, herunder fondsdistributører. Fondsdistribusjon tilbys av ulike typer aktører, som banker/finanskonsern, frittstående fondsforvaltere og handelsplattformer. Distribusjon krever tillatelse fra Finanstilsynet eller tilsvarende myndighet i annet EØS-land til å yte investeringstjenester.¹⁷
- (92) Fondsdistributørene distribuerer fondene til slutt kunder. Prisingen av fond har normalt foregått slik at forvalteren setter prisen sluttkunden betaler for fondet, og at distributøren mottar en avtalt andel av prisen i såkalt returprovisjon. Innføringen av MiFID II-regelverket i 2018 har strammet inn på adgangen til bruk av returprovisjon, og flere aktører har derfor gått over til en praksis hvor kunden betaler et årlig forvaltningshonorar til den som forvalter fondet. I tillegg betaler kunden en plattformavgift direkte til distributør, og eventuelt en avgift for rådgivning.¹⁸

¹⁴ <https://vff.no/fondshandboken/tema/hva-er-verdipapirfond>

¹⁵ <https://vff.no/fondshandboken/tema/hva-er-verdipapirfond>, og Konkurransetilsynets vedtak i V2021-13 DNB/Sbanken avsnitt 47.

¹⁶ Konkurransetilsynets vedtak i V2021-13 DNB/Sbanken avsnitt 61-62

¹⁷ Konkurransetilsynets vedtak i V2021-13 DNB/Sbanken avsnitt 63-64.

¹⁸ Konkurransetilsynets vedtak i V2021-13 DNB/Sbanken avsnitt 66-73.

- (93) Innen personmarkedet er sluttkunden typisk personer som ønsker plassert en formuesbeholdning som sparing over kortere eller lengre tid. Dette kan skje gjennom engangsbeløp eller faste spareavtaler. Innen sluttkundeledet finner vi også mer formuende personer som ønsker å forvalte formuen i fond eller andre verdipapirer. Denne typen kunder håndteres ofte av bankenes private-banking avdelinger.¹⁹
- (94) Distribusjon av fond til personkunder skjer gjennom ulike spareordninger (som aksjesparekonto (ASK), individuell pensjonssparing (IPS), investeringskonto og egen pensjonskonto (EPK)), eller som "frie" fond som ikke har tilknytning til bestemte spareordninger.
- (95) ASK er en sparekonto hvor kundene kan spare i aksjer og aksjefond uten at dette utløser skatt før gevinsten tas ut av kontoen.²⁰ Investeringskonto, fondskonto eller Unit Link betegner spareordninger med et forsikringselement (som innebærer at hele sparesaldoen pluss en prosentandel av sparesaldoen utbetales ved død).²¹ IPS er en form for individuell, langsiktig sparing som er knyttet opp mot en underliggende fondskonto og som tilbys både med og uten forsikringselement.²² I likhet med IPS har også EPK pensjonssparing som formål.²³
- (96) Fondssparing gjennom "frie" fond som ikke har tilknytning til bestemte spareordninger, betegnes ofte alminnelig handlekonto eller investorkonto. En slik konto er ikke knyttet opp mot et forsikringselement eller en skattefavorisert ordning.²⁴
- (97) Felles for spareordningene er altså at kundenes oppsparte midler plasseres i fond. Ordningene har imidlertid ulike egenskaper når det gjelder tidshorisont for sparingen, om det er en skatteordning knyttet til ordningen, og om ordningen inneholder et forsikringselement.²⁵
- (98) Det er fondsforvalterne som priser fondene som distribueres til sluttkundene. Fondene prises i form av et forvaltningshonorar satt til en prosentandel av investert beløp per år. Deler av forvaltningshonoraret gis til fondsdistributøren som kommisjon. Størrelsen på forvaltningshonoraret avhenger på sin side av aktivaklasse og hvor aktivt fondet forvaltes. I tillegg vil enkelte fondsdistributører belaste kunden en plattformsavgift som i realiteten bare er en avgift som betales for å få tilgang til de fondene som banken distribuerer.
- (99) Spareordningen ASK tilbys normalt gratis fra de fleste – om ikke alle – fondsdistributører, inkludert Nordea. Selv om spareordningen i seg selv er gratis, knytter det seg en kostnad til hvilke fond kunden velger å investere i under ordningen, jf. ovenfor. I tillegg tar mange aktører et gebyr for å flytte en ASK-konto til en konkurrent på grunn av kostnadene som knytter seg til å gjennomføre denne tjenesten. Dersom kunden ikke ønsker å betale et slikt "flyttegebyr", kan kunden velge å realisere sine investeringer, ta skatten og flytte pengene, før det deretter reinvesteres.
- (100) I motsetning til fondsforvaltningen er Melder av den oppfatning at fondsdistribusjon (handel i verdipapirfond) i samsvar med Kommisjonens praksis inngår i det overordnede markedet for banktjenester til personkunder. Heller ikke Konkurransetilsynets vedtak i *DNB/Sbanken* stenger for en slik forståelse da Konkurransetilsynet heller ikke valgte å konkludere på markedsavgrensningen. Derimot valgte Konkurransetilsynet i den konkrete

¹⁹ Konkurransetilsynets vedtak i V2021-13 *DNB/Sbanken* avsnitt 65.

²⁰ Konkurransetilsynets vedtak i V2021-13 *DNB/Sbanken* avsnitt 51.

²¹ Konkurransetilsynets vedtak i V2021-13 *DNB/Sbanken* avsnitt 52.

²² Konkurransetilsynets vedtak i V2021-13 *DNB/Sbanken* avsnitt 54.

²³ Konkurransetilsynets vedtak i V2021-13 *DNB/Sbanken* avsnitt 57.

²⁴ Konkurransetilsynets vedtak i V2021-13 *DNB/Sbanken* avsnitt 49.

²⁵ Konkurransetilsynets vedtak i V2021-13 *DNB/Sbanken* avsnitt 48-50.

konkurransanalysen å ta utgangspunkt i et nasjonalt marked for fondsdistribusjon for å vurdere den konkrete foretakssammenslutningens virkning på konkurransen.²⁶

- (101) Videre er det etter Melders syn ikke grunnlag for å avgrense egne produktmarkeder avhengig av spareordning hverken fra et etterspørsels- eller tilbudsperspektiv. Spareordningene som tilbys i markedet for fondsdistribusjon har alle fondssparing som formål. Kundernes midler investeres i de samme underliggende fondene, og det er kun "innpakningen" som varierer. Det er videre relativt små forskjeller mellom de ulike spareordningene, f.eks. et beskjedent forsikringselement, eller mindre forskjeller knyttet til tidshorisont eller skattefavorisering. For kunden som ønsker å spare i fond vil ordningene derfor være reelle alternativer til hverandre.
- (102) Videre tilbyr de fleste aktører i markedet alle spareordningene, og sluttkunden kan få rådgivning og informasjon om de ulike spareordningene hos den samme aktøren. Det kan også nevnes at det stadig utvikles nye sparealternativer som gir økt konkurransepress på eksisterende spareordninger og som kundene enkelt kan velge å flytte til.

5.2.1.7 *Private banking-tjenester er et kundekonsept og ikke et eget produktmarked*

- (103) Innen markedet for banktjenester til personkunder finnes det ulike konsepter som er utviklet og tilpasset spesifikke kundegruppers behov. Et eksempel på et slikt skreddersydd kundekonsept er private banking-tjenester. Som kunde i bankenes private banking-avdelinger har man tilgang til alle produkter og tjenester som bankene normalt tilbyr, i tillegg til spesifikke private banking-løsninger. Tilbudet er rettet mot mer formuende personer, og inkluderer typisk personlig rådgivning og formuesforvaltning ved siden av alminnelige banktjenester. Dette er en kundegruppe som normalt ønsker mer personlig oppfølging, har større behov for en mer aktiv investeringsrådgivning- og forvaltning, og som derfor betjenes av seniorrådgivere med spesialisering innen investering og formuesforvaltning.
- (104) Det er bankene selv som definerer innhold og rammene for sitt Private Banking-program, herunder hvilke tjenester som inngår og kravene til opptak. Kvalifikasjonskravene er normalt knyttet til inntekt og/eller plasserbare midler. Det er et stort spenn mellom de ulike bankene både når det gjelder innholdet i programmet og kvalifikasjonskravene. Det kan blant annet vises til at Sparebanken 1 krever at kunden har MNOK 1 i plasserbar formue, mens Danske Bank opererer med en grense på MNOK 10 i plasserbar formue. Nordea opererer på sin side med en grense på 6 MNOK i midler til investering, mens Norges største bank DNB benytter en kombinert inntekts- og plasserbar formuesgrense på hhv. MNOK 1 og MNOK 2.²⁷
- (105) Felles for tilbyderne av private banking, er at investeringsrådgivning utgjør kjerneproduktet. Den enkelte tilbyder bygger deretter ut sitt totale tilbud rundt investeringsrådgivningskonseptet, med ulike produkter og tjenester for å tiltrekke seg potensielle private banking-kunder, som er særlig attraktive på grunn av sin inntekt- og plasserbare formue. Dette kan f.eks. bestå i å tilby fordelaktige betingelser til private banking-kundene ved kjøp av andre banktjenester som boliglån, betalingskort og forsikringsprodukter, samt andre tjenester som juridisk rådgivning. I tillegg har bankene typisk utviklet mer spissede markedsføringstiltak mot denne kundegruppen. Eksempel på slike markedsføringstiltak er spissede nyhetsbrev eller invitasjoner til seminar som kan være av interesse for kundegruppen. Bankene har også ofte samarbeidsavtaler med andre eksterne aktører, som gir de mulighet til å tilby sine kunder fordelaktige vilkår knyttet til tjenester som tilbys av den aktuelle aktøren. DNB gir eksempelvis sine private banking-kunder rabatterte pris på Premium-medlemskap hos SATS.²⁸ Slike

²⁶ Konkurransetilsynets vedtak i V2021-13 *DNB/Sbanken* avsnitt 125 og 132.

²⁷ Se <https://www.dnb.no/kundeprogram/private-banking> og <https://www.nordea.no/private-banking/bli-kunde/>

²⁸ <https://www.dnb.no/kundeprogram/fordeler/sats>

tilleggstilbud er likevel ikke unikt for private banking-programmer, da også programmer rettet mot andre kundegrupper ofte inkluderer tilleggstjenester tilpasset målgruppen.

- (106) Private banking-tjenester har Kommisjonen i nyere praksis funnet å inngå i et overordnet marked for banktjenester til personkunder, jf. ovenfor. For fullstendighetens skyld kan det neves at Kommisjonen i eldre praksis har vurdert om det finnes grunnlag for å anse private banking-tjenester som et separat produktmarked.²⁹ Det ble blant annet vist til at man som private banking-kunde får mer personlig oppfølging av personell med særskilt kompetanse innen investeringsrådgivning. Det ble videre fremhevet at de fleste banktjenester til personkunder tilbys til en bred kundemasse, mens private banking-tjenester kun tilbys kunder som møter den respektive bankens krav til investerbar kapital. Den endelige konklusjonen ble imidlertid holdt åpen.
- (107) Etter Melders syn er det i samsvar med Kommisjonens nyere praksis ikke grunnlag for å etablere private-banking tjenester som et eget produktmarked.³⁰ Private banking-tjenester må i stedet i likhet med øvrige banktjenester som tilbys til personkunder anses for å inngå i et overordnet marked for banktjenester til personkunder.
- (108) Det er i dag ikke grunnlag for å oppstille et slikt skille fra et etterspørsels- og tilbudsperspektiv. I likhet med øvrige banktjenester til personkunder, tilbys private banking-tjenester som del av produkt- og tjenesteporteføljen til totalsortimentsbankene. I denne porteføljen er grunntilbudet til personkunder bestående av kort-, konto-, rådgivnings- og forvaltningstjenester i utgangspunktet likt uavhengig av om kunden er "alminnelig" privatkunde eller private banking kunde. Det kan vises til at begge kundegrupper vil betale en såkalt dagligbankavgift for det samme grunntilbudet gjennom å være kunde i den respektive banken.
- (109) Hovedforskjellen ligger i at bankene gjennom sine private banking-tilbud gir kundene noe bedre betingelser, tettere oppfølging og utvidet investeringsrådgivning, samt mer aktiv kapitalforvaltning. Som følge av det utvidede tjenestetilbudet vil private-banking kundene betale en ekstra avgift til banken for medlemskapet som følge av de høyere driftskostnadene forbundet med de ekstra investerings- og forvaltningstjenestene som tilbys. Det at private-banking i praksis bare er et utvidet servicetilbud som kunden betaler ekstra for medfører også høy grad av tilbudssubstitusjon slik at også banker som i dag ikke tilbyr det raskt og enkelt vil kunne utvikle sitt eksisterende tilbud til å inkludere private banking-tjenester. Et godt eksempel på dette er Sparebanken 1s satsning i Midt-Norge i nyere tid.
- (110) Det at private-banking tjenester ikke kan anses som et separat marked underbygges av at bankene normalt vil tilby kunder som kvalifiserer til bankens private banking program bedre betingelser, privat oppfølging og utvidet investerings- og forvaltningsrådgivning uavhengig om de er registrerte private banking kunder. Dette skyldes at de som følge av sin formue og kredittverdighet vil være attraktive kunder som bankene ønsker å beholde og tiltrekke seg. Det kan også nevnes at bankene også vil ha en forpliktelse under det nye MIFID II-direktivet til å gi disse kundene tettere oppfølging gjennom de krav som oppstilles knyttet til forholdsmessighet mellom oppfølging og størrelsen på investeringene.
- (111) Bankenes private-banking program må derfor i stedet anses som en måte å standardisere og sette denne tettere oppfølgingen av de mest attraktive kundene i system gjennom å spisse og bygge ut de samme tjenestene som tilbys til alle bankens kunder og "pakke dette" rundt medlemstilbud fra samarbeidspartnere, tilgang til flyplass-lounger, invitasjon til seminarer med

²⁹ Se sak COMP/M.4844 – FORTIS / ABN AMRO ASSETS avsnitt 36-41 og sak COMP/M.5726 Deutsche Bank AG/Sal. Oppenheim jr & Cie. S.C.A.

³⁰ Se f.eks. sak COMP/M.10668 PPF/MMB avsnitt 23 med videre henvisninger.

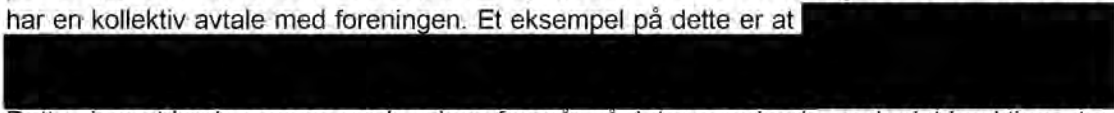
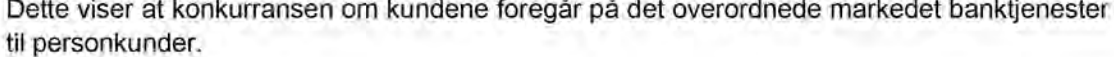
faglig innhold, mv. i et forsøk å knytte eksisterende kunder fra denne særlig attraktive kundegruppen tettere til seg og tiltrekke seg nye.

- (112) Det at private-banking kundene også normalt vil benytte seg av den samme bank for innkjøp av andre dagligbanktjenester som boliglån, betalingstjenester, innskudds- og kontotjenester o.l., underbygger at private-banking tjenester må anses for å inngå i et overordnet marked for banktjenester til personkunder. Innen personkundemarkedet skreddersyr bankene som nevnt ovenfor ulike kundekonsepser, slik at personkunden kan få et totaltilbud som er tilpasset den enkelte kundegrupes behov ut ifra f.eks. livssituasjon og økonomi. Private banking-tjenester er et godt eksempel på et slikt skreddersydd kundekonsept, som er basert på de produktene og tjenestene som tilbys i personkundemarkedet.
- (113) Det at det er opp til bankene selv å definere kravene for opptak som private banking-kunde gjør det dessuten kunstig å avgrense dette som et eget marked. Dette fordi det hvem som er og kan være private banking-kunde vil variere og varierer fra bank til bank. Det finnes også en rekke kunder som tilfredsstillter bankenes krav til å bli private banking-kunde, men som velger å ikke benytte seg av dette f.eks. pga. at dagligbankavgiften er høyere, jf. ovenfor. Det hele kompliseres ytterligere av at kundene også kan velge å bruke private banking-program fra ulike banker samtidig for å diversifisere sine investeringer og "teste" andre banker.

5.2.1.8 *Kollektive avtaler er en del av konkurransedynamikken på det overordnede markedet for banktjenester til personkunder*

- (114) Innen markedet for banktjenester til personkunder konkurrerer bankene om kollektive avtaler. Med dette menes at foreninger og organisasjoner fremforhandler avtaler med bankene på vegne av sine medlemmer, som gir medlemmene tilgang til gunstige vilkår og betingelser i den banken som har avtalen. Det er vilkår og betingelser knyttet til boliglån som normalt er kjernen og verdidriveren i de kollektive avtalene. Avtalene er imidlertid ikke begrenset til denne tjenesten og kan også inkludere fremforhandlede vilkår og betingelser for rente på sparekonto, fondsdistribusjon, pensjons- og forsikringsprodukter, og andre produkter eller tjenester.
- (115) Avtalen inngås mellom banken og foreningen. Medlemmene vil ikke være part til eller bundet av avtalen slik at foreningens medlemmer ikke automatisk vill bli kunde i den banken som har avtalen. Etter at en avtale er ferdig fremforhandlet er det opp til medlemmet selv om han eller hun ønsker å opprette et kundeforhold med de vilkår og betingelser som er fremforhandlet på vegne av medlemmene. Ettersom bankene er lovpålagte å prise hvert lån individuelt, vil banken uansett måtte vurdere den enkelte kunde ut ifra økonomi, risiko osv., før lån innvilges. Dette innebærer at ulike forretningsmedlemmer ikke nødvendigvis får samme pris på sine lån.
- (116) Banker som har denne typen avtaler opplyser normalt om dette på sine hjemmesider, og foreningene og organisasjonene opplyser normalt om avtalen til sine medlemmer via sine hjemmesider, nyhetsbrev, medlemsblad e.l. Utover dette er det opp til den potensielle kunden selv om han eller hun ønsker å henvende seg til banken som foreningen har avtale med. Det ovenfornevnte innebærer at banken som vinner den kollektive avtalen ikke vil "vinne" foreningens medlemmer, men vil kun gis en mulighet til å markedsføre seg mot en konkret kundegruppe i ytterligere distribusjonskanal gjennom å være foreningens foretrukne bankpartner. Medlemmene er potensielle kunder, men ikke reelle eller faktiske kunder før medlemmet eventuelt velger å benytte seg av tilbudet. Kundens eventuelt eksisterende bankforbindelse står videre fritt til å tilby tilsvarende betingelser dersom den anser kunden som attraktiv.
- (117) Melder er ikke kjent med at hverken Konkurransetilsynet eller Kommisjonen har vurdert om kollektive avtaler i det hele tatt kan anses som et eget marked. Etter Melders syn finnes det heller ingen holdepunkter fra et etterspørsels- og tilbudsperspektiv som tilsier at kollektive

avtaler må anses som et eget marked. At foreninger og organisasjoner fremforhandler avtaler med banker på vegne av sine medlemmer, må etter Melders syn heller anses som en del av markedsdynamikken i et overordnet marked for banktjenester til personkunder ved at enkeltstående kunder går sammen gjennom foreninger og bruker sin kollektive kjøpermakt til å forhandle frem mer gunstige betingelser fra bankene.

- (118) For det første er det de samme tjenestene som tilbys hhv. kunder som har medlemskap i en forening og kunder som ikke har slikt medlemskap. Som nevnt ovenfor innebærer en slik avtale i realiteten kun at banken gis en ny salgskanal å tilby sine tjenester igjennom. Medlemmene vil ikke være bundet av eller være part til avtalen slik at banken som har avtalen vil kun få en ny salgskanal gjennom foreningen, men vil måtte forhandle og inngå et avtaleforhold med hvert individuelt medlem i konkurranse med alle andre leverandører som er til stede på markedet. Dessuten kan mange privatpersoner også enkelt og til en relativt sett begrenset kostnad (medlemskontingent) melde seg inn en organisasjon og på den måten skaffe seg tilgang til de særskilte vilkårene som tilbys.
- (119) For det andre er det mer naturlig å se på kollektive avtaler som en form for løsere partnerskap mellom to aktører for å tiltrekke seg kunder eller medlemmer. Samarbeidsavtalen kan anses som en form for felles markedsføring, hvoretter foreningen får mulighet til å tiltrekke seg medlemmer ved å vise til at medlemmer kan få gunstige betingelser i en spesifikk bank, mens banken får markedsføring gjennom foreningen og tilgang til en ny salgskanal som gir anledning til å tiltrekke seg en større kundegruppe inn i sin portefølje. Avtalen innebærer ikke at banken forplikter seg til å tilby alle foreningens medlemmer de samme betingelsene som sådan, f.eks. et bestemt rentenivå uavhengig av kundens kredittverdighet. Dersom foreningsmedlemmet oppfyller bankens individuelt fastsatte kvalifikasjonskrav for f.eks. et boliglån, vil banken derimot tilby foreningsmedlemmet den til enhver tid fastsatte prisliste fremforhandlet gjennom den kollektive avtalen. Hvorvidt kunden velger å flytte seg til banken som foreningen har avtale med vil uansett avhenge av om betingelsene banken er villig til å tilby det individuelle medlemmet er økonomisk gunstige nok betingelser.
- (120) Banken som har den kollektive avtalen, vil her konkurrere med de øvrige bankene på personkundemarkedet som står fritt til å tilby kunden tilsvarende betingelser selv om de ikke har en kollektiv avtale med foreningen. Et eksempel på dette er at 

Dette viser at konkurransen om kundene foregår på det overordnede markedet banktjenester til personkunder.
- (121) Kollektive avtaler må etter dette anses som en del av markedsdynamikken i det overordnede markedet for banktjenester til personkunder, og ikke som et eget marked som sådan.

5.2.1.9 *Sammenhengen mellom produktene og tjenestene viser at de inngår i et samlet marked for banktjenester til personkunder*

- (122) Det at de fleste bankene uavhengig av størrelse, og/eller kundefokus i dag tilbyr et totaltilbud av banktjenester i Norge underbygger eksistensen av et samlet marked for banktjenester til privatkunder.
- (123) For å drive bankvirksomhet i Norge kreves konsesjon av norske myndigheter eller tilsvarende konsesjon gitt innenfor EØS-området. Det at en aktør dersom kravene til konsesjon er oppfylt i praksis tilbyr alle de produktene og tjenestene som er beskrevet over underbygger eksistensen av et samlet marked for banktjenester til privatkunder. Det kan her vises til at spesialiserte banker/forretningskonsepter som Bank Norwegian og yA Resurs Bank, som oppfyller kravene

for bankkonsesjon, raskt og uten særlige tilleggskostnader vil kunne utvide sitt tilbud til å inkludere flere banktjenester enn de banktjenestene de i dag har rettet sitt fokus mot.

- (124) Dette finner ytterligere støtte i digitaliseringen som har funnet sted også på bankmarkedet som har bidratt til økt tilbudssubstitusjon mellom de ulike produktene og tjenestene som tilbys til privatkundene ved at det har blitt mulig for bankene å tilby hele spekteret av banktjenester og produkter uten å være til stede på kundens geografiske lokasjon. Det kan her vises til fremveksten av heldigitale banker som Bulder Bank, Bank Norwegian og yA Resurs Bank, samt at kunder ved å bruke sammenligningstjenester som Bytt.no vil kunne innhente tilbud også fra lokale og regionale banker som er fysisk lokalisert andre steder i Norge enn kunden. Personkunder kan derfor få et totalt tilbud av banktjenester fra en rekke aktører.
- (125) Videre vil det være en tett sammenheng mellom produktene og tjenestene fra et etterspørselsperspektiv. Dersom en kunde velger å sette opp en konto i en bank vil det f.eks. også normalt utstedes en debet og/eller kredittkort, samt kjøpes en betalingstjeneste som binder det hele sammen. Hvorvidt personkunden ønsker å kjøpe alle banktjenester fra én eller flere banker, vil derfor normalt avhenge av kundens egne preferanser eller om banken eksempelvis stiller krav om at kunden må kjøpe dagligbanktjenester for å få boliglån.³¹ Det er i dag ikke uvanlig at en kunde har flere bankforbindelser ved at den setter de ulike bankene opp mot hverandre for å få best mulig betingelser for det konkrete produktet eller tjenesten eller ved at kunden har konto og/eller kort i flere banker samtidig. Dette viser at det også er høy grad av etterspørselssubstitusjon mellom de ulike bankproduktene og tjenestene.

5.2.1.10 *Prisingen av de ulike produktene og tjenestene underbygger eksistensen av et samlet marked for banktjenester til personkunder*

- (126) Det at de ulike produktene og tjenestene inngår i et samlet marked for banktjenester til privatkunder finner også støtte i bankenes prising av produktene og tjenestene. Selv om bankenes prissetting vil variere fra bank til bank og fra produkt til produkt vil det være bankenes fundingkostnader som er hovedgrunnlaget for prisingen uavhengig av produkt eller tjeneste. Fundingkostnaden inkluderer blant annet styringsrenten fastsatt av Norges Bank, som er renten banker får på innskudd i Norges Bank. Styringsrenten påvirker rentenivået bankene tilbyr hverandre og andre kunder, slik som rentene på boliglån og sparekonto.³² For en nærmere beskrivelse av prisfastsettelsen av boliglån og fondsprodukter, se hhv. punkt 6.2.2 og 5.2.1.6 i meldingen.
- (127) Etter at bankene har fastsatt prisene for sine produkter og tjenester, publiseres det lister over samtlige produkter/tjenester som er beskrevet over på bankenes hjemmesider. Dette er veiledende priser som bankene rapporterer til Finansportalen.no, slik at forbrukerne kan sammenlikne bankenes veiledende priser. Informasjon om denne sammenlikningsmuligheten fremgår av bankenes nettsider der også gjeldende listepriiser vises.
- (128) De veiledende prisene varierer naturlig nok ut ifra type produkt, men også ut ifra hvilke kundegrupper produktene retter seg mot. Eksempelvis vil veiledende priser på boliglån kunne variere ut ifra hvilken kundegruppe prisen skal markedsføres overfor. Dette har sammenheng med at bankene innen personkundemarkedet ofte skreddersyr kundekonsepser slik at ulike kundegrupper kan få et totaltilbud av tjenester tilpasset dem. De veiledende prisene som publiseres har derfor også en side mot hvilke kundegrupper bankene ønsker å markedsføre seg overfor og tiltrekke seg inn i sin portefølje.

³¹ Se f.eks. <https://www.dnb.no/lan/priser> hvor det fremgår at de veiledende prisene på boliglån forutsetter at kunden har lønnsinnang og bruker banken i det daglige.

³² <https://www.norges-bank.no/kort-forklart/styringsrenten/>

- (129) Bankenes listepriser har til formål å gi forbruker informasjon om et ca. prisnivå for et produkt, men gir ikke uttrykk for hvilken faktisk pris den enkelte kunde får for det aktuelle produktet. Den faktiske prisen avtales i fortrolighet mellom banken og kunden med grunnlag i konkrete forhandlinger. I avtaleforhandlingene vil en rekke faktorer spille inn inkl. kundens kapital og kredittverdighet, samt andre faktorer som spiller inn på kundens attraktivitet for banken slik at den veiledende prisen kun vil danne utgangspunkt for forhandlingene med kunden om faktisk pris og eventuelle andre betingelser for kjøp av den aktuelle tjenesten. Som det vil redegjøres nærmere for under pkt. 6.2.2 er det kun i begrensede tilfeller at banken faktisk avtaler vilkår med enkeltkunden som samsvarer med den offentlige listeprisen.
- (130) Det at produktene og tjenestene prises med grunnlag i samme kostnadsbase og presenteres samlet på listene som brukes i markedsføringen ut mot personkundene underbygger forståelsen om at de også må anses å inngå i et samlet marked.

5.2.1.11 Konklusjon

- (131) Som gjennomgangen har vist foregår konkurransen om personkundene i et overordnet marked for banktjenester til personkunder, og Melder er derfor av den oppfatning at det blir kunstig å avgrense separate markeder basert på hvilken type banktjeneste som tilbys.
- (132) For det første tilbyr samtlige totalsortimentsbanker i dag alle banktjenester til personkunder, slik at personkunden får et totalt banktilbud hos én og samme bank. Videre tilbyr de spesialiserte bankene også allerede de fleste banktjenester, og kan uansett enkelt utvide sitt tilbud til å omfatte hele tjenestetilbudet ettersom de allerede har bankkonsesjon, jf. ovenfor.
- (133) For det andre glir aktørenes finansieringskostnader knyttet til å kunne tilby tjenestene i personkundemarkedet over i hverandre, og bankene benytter de samme leverandørene for å kunne tilby alle tjenestene. Se eksempelvis kapittel 8 i denne meldingen, hvor bankene oppgir sine største leverandører. Dette taler for at det er nær sammenheng mellom produktene og tjenestene som inngår i grunntilbudet som tilbys personkundene.
- (134) For det tredje er flere av tjenestene gjensidig avhengige av hverandre, og personkunden vil som regel etterspørre flere tjenester samtidig. Utstedelse av betalingskort vil eksempelvis være avhengig av at personen også oppretter en tilhørende bankkonto, jf. ovenfor. Både kort og konto vil deretter knyttes opp til én eller flere betalingstjenester. I tillegg har også valg av långiver stor betydning for hvor kundene etterspør andre finansielle tjenester. Som påpekt av Konkurransetilsynet i en tidligere sak, stiller bankene ofte som betingelse for å gi lån at låntaker har lønnskonto i banken, og dermed etterspørres også spareprodukter, betalingskort og betalingsformidling av den samme finansinstitusjonen.³³
- (135) Utover disse forholdene er det opp til personkundens egne preferanser hvorvidt den ønsker å kjøpe banktjenester fra én eller flere banker. Selv om en personkunde kan kjøpe tjenester fra flere banker, er det fremdeles så nær sammenheng mellom det som tilbys at konkurransen mellom bankene uansett foregår i et overordnet marked for banktjenester til personkunder.
- (136) Med grunnlag i ovennevnte er Melder av den oppfatning at det relevante produktmarked består av et samlet marked for banktjenester til personkunder.

³³ Konkurransetilsynets vedtak i V2003-61 DNB/Gjensidige s. 38-39.

5.2.2 Geografisk marked

- (137) Kommisjonen har i nyere praksis vurdert markedet for banktjenester til personkunder som nasjonalt i utstrekning.³⁴ Melder er ikke kjent med at Konkurransetilsynet har vurdert den geografiske utstrekningen av markedet for banktjenester til personkunder.
- (138) I *DNB/Sbanken* la Konkurransetilsynet til grunn at markedet for fondsdistribusjon var nasjonalt i utstrekning. Begrunnelsen for den geografiske markedsavgrensningen var at spareproduktene til dels er et resultat av særnorske skatteordninger, slik at utenlandske tilbydere ikke nødvendigvis kan tilby sine spareprodukter i Norge. Kundens behov for kjennskap og tillit til aktørene, ble også ansett som et element som begrenser sluttkundens etterspørsel etter sparing gjennom utenlandske tilbydere.³⁵
- (139) Når det gjelder utlån, har Kommisjonen i nyere praksis konkludert med at markedet er nasjonalt i utstrekning.³⁶ I den forbindelse kan det nevnes at alle aktørene som besvarte Kommisjonens markedsundersøkelser også anså utlånsmarkedet som nasjonalt i utstrekning.³⁷
- (140) Konkurransetilsynet har i et eldre vedtak fra 2003 vurdert markedet for utlån til personkunder som lokalt eller regionalt i utstrekning.³⁸ Bakgrunnen for konklusjonen i det 20 år gamle vedtaket var blant annet at det kunne påvises dels betydelige prisforskjeller mellom de ulike fylkene og regionene på utlån formidlet gjennom filial, og at 80 til 85 prosent av alle boliglån ble formidlet gjennom filialene.
- (141) Etter Melders syn må et eventuelt marked for utlån til personkunder anses som nasjonalt i utstrekning. Dette er i samsvar med Kommisjonens nyere praksis knyttet til utlånsmarkedet, og harmonerer videre med Kommisjonen og Konkurransetilsynets nyere praksis hvor både et overordnet marked for banktjenester til personkunder, samt et eventuelt marked for fondsdistribusjon anses som nasjonalt i utstrekning.
- (142) I dag betjenes utlånskunder både fysisk og digitalt. Bankens fysiske tilstedeværelse og lokasjon er imidlertid ikke nødvendig for å kunne tilby utlån, og kundene etterspør gjerne digitale behandlingsprosesser fremfor fysiske. Dette har sammenheng med at fleste markeder i dag preges av kunder som etterspør effektive og digitale løsninger som er tids- og ressursbesparende. Et eksempel på en slik løsning i markedet for banktjenester til personkunder er innføringen av samtykkebasert lånesøknad, som har gjort det enklere og mer effektivt for både banken og kunden å gjennomføre låneprosessen digitalt. Som følge av den digitale utviklingen er bankene derfor mer avhengige av å kunne tilby digital enn fysisk kundebehandling.
- (143) Dette underbygges av at antall filialer reduseres, mens antall filialløse banker (eksempelvis BN Bank) øker. Allerede i 2016 viste en undersøkelse foretatt av Finans Norge at antall filialer til banker i Norge var halvert på de siste 27 årene.³⁹ I samme undersøkelse ble det også vist til at lån ikke var en av hovedårsakene til at personkundene oppsøkte bankens fysiske lokasjon. Ettersom dette allerede er 7 år siden, er antallet filialer i dag antakeligvis ytterligere redusert.
- (144) I tillegg viser en undersøkelse foretatt av Huseierne i 2020 at en rekke banker som i utgangspunktet har lokal eller regional tilstedeværelse dersom det ses hen til fysisk lokasjon,

³⁴ Se f.eks. sak COMP/M.8414 – *DNB/Nordea/Luminor Group* avsnitt 21 med videre henvisninger.

³⁵ Konkurransetilsynets vedtak i V2021-13 *DNB/Sbanken* avsnitt 127-130.

³⁶ Se f.eks. sak COMP/M.8414 – *DNB/Nordea/Luminor Group* avsnitt 24 med videre henvisninger.

³⁷ Se f.eks. sak COMP/M.8414 – *DNB/Nordea/Luminor Group* avsnitt 24 med videre henvisninger.

³⁸ Konkurransetilsynets vedtak i V2003-61 *DNB/Gjensidige* s. 40 flg..

³⁹ <https://www.aftenposten.no/okonomi/i/abPA/disse-grafene-forteller-deg-hvorfor-filialer-legges-ned>

likevel er landsdekkende.⁴⁰ Det fremgår blant annet at 23 lokale og mindre regionale banker er oppført som landsdekkende i Finansportalen, og at 12 lokale banker utover dette sier de er landsdekkende. I tillegg fremgår det at 52 lokale og regionale banker har utvalgte kommuner som primært markedsområde. Primært markedsområde betyr imidlertid ikke at de ikke også tilbyr tjenestene til personkunder i andre kommuner enn de som det primært satses på.

- (145) Det at personkundemarkedet generelt og boliglånsmarkedet spesielt må anses som nasjonalt i utstrekning underbygges av at kundene gjennom sammenlikningstjenester som Forbrukerrådets boliglånsportal vil kunne velge mellom et stort antall aktører som har en fysisk tilstedeværelse i andre regioner og kommuner enn hvor kunden selv er lokalisert. Et kjapt søk på finansportalen.no viste at det i dag er over 110 ulike tilbydere av boliglån på nasjonal basis.⁴¹
- (146) Selv om Konkurransetilsynet i 2003 viste til at det var prisforskjeller mellom fylkene på utlån formidlet gjennom filial, er det i dag ikke lokasjon som er avgjørende for prisen som gis for lån. Bankene har en lovpålagt plikt til å prise ethvert lån individuelt, hvor faktorer som alder, økonomi osv., er avgjørende. I tillegg vil medlemskap i en kollektiv avtale kunne være av betydning.
- (147) Når det gjelder private banking-tjenester, kan det bemerkes at dette har en internasjonal dimensjon. Som nevnt ovenfor er det typisk investeringsrådgivning og formuesforvaltning som utgjør kjernen av det som tilbys og etterspørres. Dette åpner opp for konkurranse også fra utenlandske tilbydere som f.eks. UBS. Dersom et eventuelt marked for private banking-tjenester avgrenses globalt, vil Partenes markedsandeler være ubetydelige. For formålet med denne meldingen vil det derfor oppgis markedsandeler på det norske markedet, som er snevrest mulig marked for denne tjenesten.
- (148) Etter Melders syn vil både et overordnet marked for banktjenester til personkunder, samt snevrere produktmarkeder basert på type tjeneste være nasjonale i utstrekning. Når det gjelder private banking-tjenester har dette i tillegg en internasjonal dimensjon, jf. ovenfor.
- (149) Melder vil likevel for formålet med denne meldingen oppgi sine markedsandeler på nasjonalt nivå, som er snevrest mulig geografisk marked.

5.3 Fondsförvaltning

5.3.1 *Beskrivelse av markedet*

- (150) Som nevnt under punkt 5.2.1.6, driver de fleste fondsförvaltere med både produksjon og förvaltning av fond for institusjonelle kunder og bedrifter, samt for privatkunder.⁴² Nordea Funds, DIAM og DIMA produserer og förvalter fond for begge kundegrupper.

5.3.2 *Det relevante produktmarked*

- (151) Melder er ikke kjent med at Konkurransetilsynet har tatt stilling til avgrensningen av markedet for kapitalförvaltning. Kommisjonen har tidligere beskrevet kapitalförvaltning som investeringsrådgivning og ofte også implementering av investeringsrådene.⁴³ Ifølge Kommisjonen inkluderer kapitalförvaltning fondsproduksjon og fondsförvaltning for bedrifter og privatpersoner, samt porteføljeförvaltning for institusjonelle investorer.⁴⁴

⁴⁰ Huseiernes bankundersökelse 2020 – hvordan er konkurransebildet i det norske bankmarkedet, og hvem kan få lån hvor?

⁴¹ <https://www.finansportalen.no/bank/boliglan/>

⁴² Konkurransetilsynets vedtak i V2021-13 DNB/Sbanken avsnitt 61-62.

⁴³ COMP/M.10499 State Street/BBH avsnitt 45 med videre henvisninger.

⁴⁴ COMP/M.10499 State Street/BBH avsnitt 45 med videre henvisninger.

- (152) I tidligere saker har Kommisjonen både vurdert et overordnet marked for kapitalforvaltning, og at kapitalforvaltning for henholdsvis private og institusjonelle kunder utgjør separate produktmarkeder. Innen kapitalforvaltning for institusjonelle kunder, har Kommisjonen vurdert et skille mellom aktiv (dvs. at fondsforvalteren sikter på å slå referanseindeksen over tid) og passiv (dvs. at fondsforvalteren bygger fondet basert på indeksens innhold) kapitalforvaltning. Tilsvarende har Kommisjonen innen kapitalforvaltning for privatkunder vurdert et skille mellom hhv. åpne og lukkede fond, dvs. mellom fond som ikke har begrensninger på antall investorer og fond som begrenser antall investorer til en mindre gruppe. Kommisjonen har holdt den endelige avgrensningen av markedet for kapitalforvaltning, herunder om det skal anses som et overordnet marked eller segmenteres i tråd med det ovenfornevnte, åpen.⁴⁵
- (153) Selv om et snevrere marked skulle legges til grunn, vil Foretakssammenslutningen uansett ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse, jf. krrl. § 16. For fullstendighetens skyld vil Partene oppgi markedsandeler både i et overordnet marked for kapitalforvaltning, samt i potensielle snevrere produktmarkeder for kapitalforvaltning for hhv. privatkunder og institusjonelle kunder.

5.3.3 Det relevante geografiske marked

- (154) I tidligere saker har Kommisjonen vurdert at markedet for kapitalforvaltning både kan være globalt, EØS-vidt og nasjonalt i utstrekning. Kommisjonen har holdt den endelige konklusjonen åpen.⁴⁶
- (155) Som argument for en vid markedsavgrensning kan det vises til at fondsdistributører i Norge distribuerer fond forvaltet av både nasjonale og internasjonale aktører.⁴⁷ Dersom markedet for fondsforvaltning avgrenses globalt eller til EØS, vil Partenes markedsandeler være ubetydelige. For formålet med denne meldingen vil det derfor oppgis markedsandeler på det norske markedet, som er snevrest mulig marked.

5.4 Kjøp og salg av aksjer

5.4.1 Beskrivelse av markedet

- (156) Utover det ovenfornevnte tilbyr Partene kjøp og salg av aksjer notert på Oslo Børs og andre plattformer. Kjøp og salg av aksjer en form for handel med finansielle instrumenter, som omfatter aksjer, tegningsretter, egenkapitalbevis og utvalgte ETF-er (Exchange Traded Fund) og ETNer (Exchange Traded Note).
- (157) Til forskjell fra fondsdistribusjon hvor personkunden kjøper en andel i fond, så vil kunden ved handel i aksjer selv kunne velge enkeltaksjer han eller hun vil kjøpe og selge. Med andre ord forvaltes midlene selv, istedenfor av en fondsforvalter. Kjøp og salg av enkeltaksjer skjer elektronisk via tilbydernes nettsider. Nordea har eksempelvis en plattform kalt Nordea Investor, mens PC Norway tilbyr handel gjennom mobil- og nettbank. Aksjene som handles plasseres enten på en alminnelig handlekonto eller aksjesparekonto, jf. punkt 5.2.1.6 ovenfor. For kjøp og mottak av norskregistrerte noterte verdipapirer, må kunden i tillegg ha en VPS-konto som vil være direkte knyttet opp mot kontoene satt opp av banken.

⁴⁵ COMP/M.10499 *State Street/BBH* avsnitt 45 med videre henvisninger.

⁴⁶ COMP/M.10499 *State Street/BBH* avsnitt 48 med videre henvisninger.

⁴⁷ Se f.eks. fondslisten til Danske Bank som viser fond fra både norske og utenlandske produsenter: <https://danskebank.no/privat/sparing-og-investering/sparing-i-fond/fondsliste>

- (158) Det finnes i dag en rekke aktører som tilbyr handel i noterte finansielle instrumenter. Dette inkluderer både fullsortimentsbanker – som Partene – og heldigitale aktører som Nordnet og Saxo Bank.

5.4.2 Det relevante marked

- (159) Melder er ikke kjent med at Konkurransetilsynet tidligere har tatt stilling til avgrensningen av markedet for handel med finansielle instrumenter. Kommisjonen har imidlertid definert et marked for trading-tjenester, som omfatter mellommanstjenester som banker og andre investeringstilbydere yter til sine kunder innen handel med finansielle instrumenter.⁴⁸ Kommisjonen holdt det åpent om et slikt marked er nasjonalt eller EØS-vidt i utstrekning. For formålet med denne meldingen er det ikke nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske utstrekningen av markedet, da Partene uansett vil ha en begrenset markedsandel uavhengig av markedsavgrensning.

6. KONKURRANSEVURDERING

6.1 Foretakssammenslutningen fører ikke til noen berørte markeder

- (160) Partene er ikke kjent med at det finnes offentlige data som muliggjør estimater for markedsandeler i et overordnet marked for banktjenester til personkunder. Utlån er et nøkkelprodukt for bankene i konkurransen om personkunden, og bankene stiller ofte som betingelse for å gi lån at låntaker har lønnskonto i banken. Som nevnt i kapittel 5 etterspørres derfor også tjenester spareprodukter, betalingskort og betalingsformidling av samme bank som gir lånet. På denne bakgrunn kan det være naturlig å bruke boliglån som en indikator for Partenes markedsandeler også i et overordnet marked for banktjenester til personkunder. For formålet med denne meldingen vil Partene likevel oppgi sine markedsandeler i snevrere hypotetiske produktmarkeder ut ifra hvilken banktjeneste som tilbys.
- (161) I tabellene under er det inntatt en oversikt over hvilke markeder Partene har overlappende virksomhet i, enten horisontalt eller vertikalt. Den første tabellen gjelder banktjenester til personkunder:

Tabell 1: Partenes markedsandeler utvalgte produktsegment i 2022

	Utlån	Fondsdistri- usjon ⁴⁹	Innskudd s- og	Betalingstje- nester ⁵¹	Utstedel- se av betaling skort	Private banking- tjenester ⁵²

⁴⁸ COMP/M.5495 – Unicredit/Banca IMI/Eurotlx SIM JV.

⁴⁹ VFF har statistikk over fondsmidler som forvaltes av norske selskap for norske personkunder. Statistikken undervurderer totalmarkedet da norske kunder også kjøper fond som forvaltes i andre land. VFF skiller mellom norske personkunder og pensjonsmidler med fondsvalg. Partenes personkunder har også mer midler i Partenes fond enn det som fremgår av data for «Norske personkunder» i VFF statistikken. Melder har ikke kjennskap til grunnlagsdataene og kan dermed ikke vurdere kvaliteten på dataene. Basert på Partenes data, antar Melder at «Norske personkunder» undervurderer faktisk forvaltede midler i fond. I mangel på andre data, legger Melder til grunn «Norske Personkunder» som totalmarkedet, men justert for Partenes faktiske forvaltningskapital. Partenes markedsandeler overestimeres dersom også forvaltningskapitalen til andre aktører er underestimert i «Norske Personkunder» statistikken – på samme måte som Partenes forvaltningskapital.

⁵¹ Totalmarkedet er beregnet med utgangspunkt i tabell 5 (personkunder med nettbank), 6 (betalingskort), 8 (betalingskort transaksjoner) og 9 (girotransaksjoner (elektroniske) privatkunder), hentet fra <https://www.norges-bank.no/aktuelt/nyheter-og-hendelser/Publikasjoner/Norges-Bank-Memo-2023/memo-12023-betalingsformidling/>. Markedsandelene er på denne bakgrunn estimert basert på informasjon fra Partene om hhv. antall privatkunder og antall betalingskort, hvorav Nordea hadde [redacted] privatkunder og [redacted] betalingskort i Norge i 2022, mens PC Norway hadde [redacted] privatkunder og [redacted] betalingskort i 2022.

⁵² Se punkt 6.4 for nærmere informasjon om beregningen av Partenes markedsandeler, samt totalmarkedet.

					kontotjen ester ⁵⁰			
	Boliglån ⁵³	Forbrukslån ⁵⁴	Andre lån ⁵⁵					
Nordea								
PC Norway								
Samlet								
Totalmarked (NOK)	3415 mrd.	113 mrd.	167 mrd.	361 mrd.	1593 mrd.	3,107 mrd. transaksjoner	12,78 mill. kort	73 634 Antall personer med skatteplikt ig bruttofinanskapital over NOK 5 mill.

- (162) Som det fremgår av tabellen ovenfor vil Partenes samlede markedsandel være under 20 prosent i ethvert hypotetisk produktmarked inndelt etter type banktjeneste. Basert på dette, legges til grunn at Partenes samlede markedsandel i et overordnet marked for banktjenester til personkunder også må være under 20 prosent, uavhengig av hvilke produkter som inkluderes.⁵⁰
- (163) I tabellen under vises Partenes individuelle og samlede markedsandeler innen det nasjonale markedet for fondsforvaltning, samt potensielle undermarkeder bestående av (i) det nasjonale markedet for forvaltning av fond solgt til privatkunder, og (ii) det nasjonale markedet for forvaltning av fond solgt til institusjonelle kunder.⁵¹ Beregningen av totalmarkedet, samt

⁵⁰ Totalmarkedet er definert som husholdningenes innskudd (SSB Tabell 11003)

⁵³ Totalmarkedet er definert som nedbetalingslån og rammelån med pant i bolig (SSB tabell 08101)

⁵⁴ Lån og kreditt til husholdninger uten pant – totalmarkedet er definert som kredittkort, andre rammelån uten pant, nedbetalingslån uten pant (SSB tabell 08101) – Lån fra statlige låneinstitusjoner/studielån er holdt utenfor markedet

⁵⁵ Lån med pant i verdigjenstander eller annet – totalmarkedet er definert som nedbetalingslån og rammelån med annen pant (SSB tabell 08101)

⁵⁶ Billån

⁵⁷ Inkluderer ikke forsikringsprodukter som livrente (unit linked), pensjon og andre produkter solgt av Nordea Liv. Det vises i alle tilfeller til at Danske Bank ikke har aktivitet innen disse områdene etter utsalget av Danica Pensjonsforsikring AS.

⁵⁸ Nordea har utstedt ca. [redacted] kort, hvorav [redacted] er debetkort. Totalt [redacted] kort er aktivert av kunder.

⁵⁹ Danske Bank har [redacted] kunder med kort. Gitt en forutsetning om at samtlige har både debet- og kredittkort, vil Danske Bank ha en markedsandel på [redacted] prosent.

⁶⁰ Partene har også overlappende virksomhet innen formidling av andres forsikringsprodukter til personkunder på vegne av forsikringselskap de samarbeider med. Partene har ikke kontroll med prisingen, men mottar provisjon basert på salget.

⁶¹ Totalmarkedet inkluderer «Pensjonsmidler med fondsvalg», et segment som Danske Bank ikke har virksomhet innenfor.

partenes markedsandeler tar utgangspunkt i offentlig tilgjengelige statistikk fra Verdipapirfondenes forening (VFF), som bl.a. viser totalt forvaltet kapital.

Tabell 2: Partenes andeler av fondsmidler forvaltet av norske forvaltere

Total forvaltet kapital, 2022						
	Totalt ⁶²		Kapital forvaltet i fond til privatkunder ⁶³		Kapital forvaltet i fond til institusjonelle kunder ⁶⁴	
	Mrd. NOK	Markedsandel	Mrd. NOK	Markedsandel	Mrd. NOK	Markedsandel
Nordea						
<i>Danske Bank – relevante fond⁶⁵</i>						
Nordea – etter transaksjon						
Danske Bank – etter transaksjon						
Andre						
Total	1 660	100 %	361	100 %	886	100 %

- (164) Totalmarkedet inkluderer (slik dette er beregnet av VFF) forvaltet kapital fra norske kunder. Totalmarkedet er følgelig konservativt beregnet, ettersom norske kunder – både personkunder og institusjonelle kunder, også plasserer midler i utenlandske fond. Norske forvaltere møter derfor betydelig konkurranse fra internasjonale forvaltere. Det totale markedet for fondsforvaltning kan derfor, som nevnt ovenfor anses som større enn nasjonalt, og hvert fall EØS-vidt som følge av det harmoniserte regelverket som gjelder på området.
- (165) Melder er ikke kjent med offentlig tilgjengelig statistikk som har vurdert og anslått størrelsen på markedet for handel med noterte finansielle instrumenter. Det finnes imidlertid en meglerstatistikk fra Oslo Børs som gir en oversikt over aktører som er involvert i handel på Oslo Børs' handelsplattformer (Oslo Børs, Euronext Expand (tidl. Oslo Axess) og Euronext Growth (tidl. Merkur Market)). Ettersom oversikten er begrenset til handel over Oslo Børs, er ikke handel over andre handelsplattformer utenfor Norge inkludert. Etter Melders oppfatning vil dette likevel være en god måleindikator, ettersom markedsandelene ikke vil endres stort (og

⁶² Basert på statistikk fra VFF – «Totalmarkedet 1.1.31-12.2022», tilgjengelig via: <https://vff.no/historisk-statistikk>

⁶³ Basert på statistikk fra VFF – «Norske personkunder 1.1.31-12.2022», tilgjengelig via: <https://vff.no/historisk-statistikk>. Total fra VFF er justert i henhold til Danske Bank sine data.

⁶⁴ Basert på statistikk fra VFF – «Norske institusjonskunder 1.1.31-12.2022», tilgjengelig via: <https://vff.no/historisk-statistikk>

⁶⁵ Forvaltet kapital i de 15 relevante fondene som er del av transaksjonen, basert på tall fra Danske Bank.

nok vil være lavere) dersom handel med finansielle instrumenter notert på andre børser eller handel på andre handelsplattformer i og/eller utenfor Norge inkluderes. I tabellen under presenteres Partenes markedsandeler basert på meglerstatistikken fra Oslo Børs per juni 2020⁶⁶.

Tabell 3: Partenes markedsandeler basert på meglerstatistikken fra Oslo Børs per juni 2020

	Handelsvolum ⁶⁷	Antall transaksjoner ⁶⁸
Nordea	3,99%	4,41%
PC Norway	0,75%	0,64%
Samlet	4,74%	5,05%

- (166) Som det fremgår av tabellen, hadde Partene en samlet markedsandel på ca. 5 % i 2020. Melder er ikke kjent med at det foreligger offentlig meglerstatistikk fra en nyere periode.⁶⁹ Det er imidlertid ikke grunn til å tro at Partenes markedsandeler har endret seg mye siden 2020. Ingen av Partene har noen sterk posisjon innen dette markedet, og det finnes svært mange aktører. Som det fremgår av statistikken, har ingen av aktørene særlig høy markedsandel. Partenes svake posisjon og det store antallet aktører gjør det helt urealistisk at markedsandelene har økt noe særlig siden 2020.
- (167) Som det fremgår av tabellene ovenfor fører ikke Foretakssammenslutningen til noen berørte markeder, hverken horisontalt eller vertikalt. Partenes samlede markedsandel overstiger ikke 20 % i noe marked hvor begge parter er aktive, jf. krrl. § 18 a første ledd bokstav e. Videre overstiger ikke Partenes samlede markedsandel 30 % hverken i markedet for fondsforvaltning eller markedet for fondsdistribusjon, jf. krrl. § 18 a første ledd bokstav, Foretakssammenslutningen resulterer derfor heller ikke i noen vertikalt berørte marked, jf. krrl. § 18 a første ledd bokstav f. Dette innebærer at vilkårene for forenklet melding er oppfylt, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3 første ledd nr. 3 bokstav a og c.
- (168) Når det gjelder markedet for hhv. fondsdistribusjon og boliglån, som er de to andre markedene som Partene vil få størst samlet markedsandel (hhv. ██████████), ønsker Partene for å hjelpe Konkurransetilsynet i deres saksbehandling å gi en nærmere redegjørelse for hvorfor Foretakssammenslutningen ikke vil ha noen negativ påvirkning på konkurransen på disse markedene (se punkt 6.2 og 6.3).
- (169) Basert på tilbakemeldinger fra Konkurransetilsynet i prenotifikasjonsprosessen gis det i punkt 6.4 og 6.5 nedenfor også nærmere informasjon om hhv. private banking- tjenester og kollektive avtaler selv om tjenestene som tilbys under disse ordningene etter Melders klare oppfatning

⁶⁶ Meglerstatistikk Oslo Børs per juni 2020, hentet fra: <https://news.cision.com/no/nordnet//vedlegg-1--oslo-bors-meglerstatistikk-for-juni--alle-medlemmer--c2804771>

⁶⁷ Totalmarkedet utgjorde MNOK 269 054,73, hvorav Nordea sto for MNOK 10 726,62 og PC Norway sto for MNOK 2 013,93.

⁶⁸ Totalmarkedet utgjorde 7 694 378 transaksjoner, hvorav Nordea sto for 339 525 transaksjoner og PC Norway sto for 49 081 transaksjoner.

⁶⁹ Melder har ikke klart å finne nyere meglerstatistikk tilgjengelig, som følge av ny eier (Euronext) og omlegging til nytt system.

må anses som en del av personkundemarkedet og ikke utgjør egne markeder, jf. ovenfor under kapittel 5.

6.2 Markedet for boliglån

6.2.1 Markedsstruktur – beskrivelse av markedet

- (170) Boliglån anses normalt som et av de aller viktigste produktene i personkundemarkedet. For kunden utgjør boliglån en av de største økonomiske transaksjonene som gjennomføres i løpet av et liv. Boliglånskunder vil typisk velge den banken de har boliglån i som dagligbank, samt for sparing og innkjøp av andre banktjenester. Dette også som et resultat av at bankene ofte stiller som betingelse for å gi lån at låntaker har lønnskonto i banken. En naturlig konsekvens av dette er at også andre banktjenester etterspørres.
- (171) Det ovenfornevnte medfører at boliglån er et sentralt produkt i konkurransen mellom banker. Samtidig er boliglån et homogent produkt, der aktørene i hovedsak konkurrerer på prisbetingelser.
- (172) Melder oppfatter kundene som prisbevisste, noe som illustreres av PC Norway sin vekst som følge av særlig gunstige rentebetingelser for visse grupper av kunder. Prisbevisste kunder er også naturlig ettersom renter og avdrag på boliglån normalt vil legge beslag på en betydelig del av budsjettet til personkunden og eventuell tilhørende husholdning.
- (173) Som for en rekke andre tjenester innen bank og finans, har digitalisering bidratt til å redusere søke- og byttekostnader knyttet til boliglån. Det eksisterer flere portaler som kan brukes til å identifisere aktører og deres veiledende betingelser, som Finansportalen.no, Bytt.no og Renteradar.no. Dette gjør det enkelt for kundene å sammenlikne konkurrerende aktører og velge banken med best betingelser. Gjennomsiktigheten bidrar til økt konkurranse mellom bankene om å tilby best mulig betingelser til sine kunder og kundene kan også bruke dette til å sette alternativer opp mot hverandre i forhandlinger. I tillegg finnes løsninger som samtykkebasert lånesøknad, som gjør at kunden også kan sammenlikne faktiske priser. Selv om sistnevnte ikke er en åpen sammenlikningstjeneste, kan også denne benyttes til å få innsikt i tilbudene som finnes i markedet, samt til å forhandle med én eller flere banker.
- (174) Det finnes videre en rekke boliglånstilbydere i det norske markedet for banktjenester til personkunder. Dette inkluderer for det første tradisjonelle fullsortimentsbanker, eksempelvis DNB, Nordea, Sparebank 1-bankene, Handelsbanken, Eika Gruppen, Storebrand og KLP Banken. For det andre finnes det en rekke regionale og lokale banker som er landsdekkende boliglånstilbydere. Som noen få av mange eksempler kan nevnes Birkenes sparebank, Helgeland Sparebank, Oppdalsbanken, Romsdal Sparebank, Soknedal Sparebank og Vekselbanken. Flere av bankene med lokal eller regional forankring har også lansert egne konsepter med nasjonalt nedslagsfelt som særlig satser på gunstige betingelser, inkludert på boliglån – f.eks. Bulder Bank (Sparebanken Vest), Himla (Sparebanken Fana), Nybygger.no (Sparebanken Øst) og NorDirekte (Skagerrak Sparebank). For det tredje finnes det aktører som markedsfører seg mot spesifikke kundegrupper, eksempelvis Nordnet Bank som tilbyr boliglån som del av sitt private banking-tilbud rettet mot bemidlede personer. For det fjerde finnes statlige låneordninger som tilbyr lån med pant i bolig, eksempelvis Statens pensjonskasse og Husbanken. Dette innebærer at i tillegg til at totalsortimentsbankene utøver konkurransepress overfor hverandre, så bidrar også de to sistnevnte typer aktørene til økt konkurransepress på de tradisjonelle bankene.
- (175) Fremveksten av nye digitale konsepter med annerledes forretningsmodeller som gjør det mulig også for lokale banker å konkurrere nasjonalt vil sammen det store antallet aktører på markedet bidra til en markedsstruktur som effektivt motvirker potensialet for koordinerte virkninger i markedet.

- (176) Innen boliglånsmarkedet foreligger det heller ingen særlige ekspansjonshindringer. Både store og små banker har god tilgang på kapital. I tillegg medfører digitale løsninger at bankene kan øke antallet kunder uten betydelige investeringer i kapasitet eller personell. I praksis har dermed alle banker mulighet til å konkurrere om nye kunder, samt om eksisterende kunder som ønsker å refinansiere (flytte) sine lån.
- (177) Det ovenfornevnte innebærer at boliglånskunder i Norge har et stort antall aktører å velge mellom. I tillegg anses kundene som nevnt som prisbevisste og markedet er preget av lave søke- og byttekostnader. Samlet sett bidrar dette til hard konkurranse om boliglånskundene. Konkurransen resulterer i at kundene oppnår gode betingelser, enten ved at de velger/bytter til banker med gunstige betingelser eller ved at de bruker markedsalternativene til å reforhandle sine eksisterende betingelser.
- (178) Bankvirksomhet er både kapitalkrevende og svært regulert. Dette bidrar isolert sett til merkbare etableringshindringer. Samtidig har en rekke nye banker etablert seg i løpet av de siste 10 årene, eksempelvis Kraft Bank i 2018 og Aprila Bank i 2017. Dette illustrerer at det eksisterer aktører som har ressurser til å overstige etableringsbarrierene, samt at det er et attraktivt marked å etablere seg på. Som nevnt over, etablerer også eksisterende banker nye konsepter. Disse har gjerne aggressive strategier som bidrar til økt konkurransepress eller aktører som har en etablert kundemasse fra et annet marked som starter virksomhet innenfor boliglån (eksempelvis OBOS-banken). Det eksisterer videre en rekke aktører som har konsesjon for bankvirksomhet, men som i dag ikke tilbyr boliglån. Disse vil imidlertid raskt, og uten vesentlige kostnader, kunne endre sin produktportefølje til å inkludere boliglån. Dermed står de etablerte bankene også overfor en relevant og merkbar potensiell konkurranse.
- (179) Et annet trekk ved markedet for banktjenester til personkunder er kollektive avtaler. Som nevnt under kapittel 5 innebærer kollektive avtaler at organisasjonene forhandler frem gode betingelser som skal gjelde for deres medlemmer – og gunstige bankbetingelser er i dag blant de viktigste fordelene ved medlemskap i arbeidstakerorganisasjoner. Dette bidrar til økt konkurranse ved at medlemmer kan vise til avtalebetingelsene også i forhandlinger med andre banker.
- (180) For bankene er avtalene først og fremst kostnadseffektive distribusjonsløsninger, fordi organisasjonene markedsfører sine avtaler overfor eksisterende og potensielle medlemmer. Dette illustreres eksemplvis av avtalen PC Norway lenge har hatt med Akademikerne. Fra 2015 til 2021 steg bankens markedsandel innen boliglån fra ■■■ til ■■■ prosent, der veksten i all hovedsak stammet fra avtalen. Fra 2024 vil avtalen overtas av Handelsbanken, som Akademikerne valgte i siste forhandlingsrunde. Dette innebærer at 200 000 medlemmer i Akademikerne vil motta tilbud om nytt banktilbud i Handelsbanken. Det foreligger stor sannsynlighet for at disse kundene enten vil forlate PC Norway eller kunne forhandle seg frem til bedre vilkår, slik at PC Norway er under sterkt press hva gjelder disse kundene.⁷⁰ Handelsbanken har også inngått avtale med Tekna. De fire avtalene Nordea har, omfatter til sammen 625 000 medlemmer⁷¹, mens Sparebank 1 har avtale med LO som omfatter 975 000 medlemmer. DNB har avtale med Norsk Sykepleierforbund som har 127 000 medlemmer. Fra 2024 vil PC Norway kun ha avtale med Norsk Journalistlag som har 8000 medlemmer.

6.2.2 Særskilt om prisfastsettelse av boliglån

- (181) Boliglån er i utgangspunktet et individuelt skreddersydd produkt som er tilpasset den enkelte bolig og låntakers behov. Renten låntaker får på sitt boliglån er individuelt fastsatt, og både

⁷⁰ Se f.eks. <https://www.dn.no/marked/handelsbanken/danske-bank/tekna/alle-akademikerne-virker-danske-bank-og-gar-til-handelsbanken-fremskyndet-av-siste-tids-handelser/2-1-1467050>

⁷¹ Se punkt 3.1 om samarbeidsavtaler

belåningsgrad og nedbetalingsplan tilpasses den enkelte låntakers behov og situasjon hensyntatt gjeldende reguleringer og bankens kredittpolicy. Selve prisfastsettelsen skjer på det tidspunktet kunden henvender seg til banken og ønsker lån til en gitt eiendom. Ethvert boliglån er individuelt priset, hvor banken tar en rekke faktorer i betraktning. I det følgende beskrives prisfastsettelsen nærmere.

- (182) Viktige komponenter i prisfastsettelsen er kundens betjeningsevne, belåningsgrad, sikkerhet(ene) for lånet, lånets størrelse, kundesegment og konkurransesituasjon. I tillegg påvirkes det generelle nivået på boliglånsrenten av bankens "fundingkostnader", dvs. kostnadene som banken har for å låne inn penger for å tilby lån.
- (183) Kostnadene ved å tilby lån avhenger av en rekke forhold. Den viktigste variable kostnaden ved lån er bankenes kostnad ved å tilby kapitalen. Kapitalkostnaden avhenger i stor grad av pengemarkedsrentene – NIBOR – som i sin tur avhenger av styringsrenten, se punkt 7.2 for mer detaljer om bankenes fundingkostnader. Pengemarkedsrentene fluktuerer gjerne rundt et nivå definert av styringsrenten. Ved endringer i styringsrenten endres derfor nivå på pengemarkedsrentene. Dette innebærer også at bankene normalt av kostnadshensyn vil foreta en reprising og endre rentebetingelser på nye og eksisterende lån, ved endringer i styringsrenten. Pengemarkedsrenten kan også endres i forkant av endringer i styringsrenten, basert på markedets forventninger.
- (184) Bankene har tre hovedkilder til kapital som benyttes for å finansiere et boliglån; innskudd fra kunder, lån i kapitalmarkedet/markedsfinansiering og egenkapital. Det er innskudd og lån som er de viktigste kildene til bankenes utlån. Bak hvert lån fastsetter kapitaldekningsregelverket at det skal stå en lovbestemt egenkapital. Denne egenkapitalen er den dyreste delen av bankenes fundingkostnader. Kravet til bankens egenkapital styres av en risikovekt som måles ut ifra egenskapene til det lånet som skal gis. Risikovekten fastsettes etter to metoder avhengig av hvilket regelverk banken hører inn under: standardmetoden eller interne målemetoder. Standardmetoden gjelder for standardbanker og innebærer at risikovekten som styrer bankens krav til egenkapital reguleres avhengig av hvilken kategori motparten (låntaker) tilhører. For banker som benytter standardmetoden vil risikovekten dermed bli lik. Interne målemetoder gjelder for IRB-banker, og innebærer at bankene har tillatelse fra Finanstilsynet til å beregne egne risikovekter på enkeltkundenivå (hvor den reelle risikoen i låneengasjementet kan tas i betraktning). Partene er IRB-banker og har derfor anledning til å beregne risikovekter etter denne metoden.
- (185) Desto høyere risiko som knytter seg til et låneengasjement som skal gis, desto høyere påslag for risiko (over sikker avkastning) vil en rasjonell investor kreve for å yte kreditt. Når betingelser for individuelle boliglån skal fastsettes, vil derfor forhold som risikoen for mislighold og konsekvensene av mislighold vektlegges av banken. Her spiller faktorer som låntakers inntekt, løpende forpliktelser og betalingshistorikk inn. Et annet forhold som kan være av betydning i visse tilfeller er hvorvidt banken har kjennskap til kunden fra før. Ved prisingen av et lån, vil disse individuelle faktorene dermed være sentrale. Når det gjelder konsekvenser ved mislighold, vil bankene også se hen til mer objektive faktorer som området boligen ligger i og boligens egenskaper. Dersom boligen ligger i et område med høy boliggetterspørsel, vil det være enklere for banken å selge boligen ved mislighold enn dersom området er preget av lav etterspørsel. Tilsvarende vil visse boligobjekter kunne være betydelig vanskeligere å selge enn andre. Risikopåslaget en bank krever knyttet til et gitt utlån avhenger dermed også av hvor boligen er lokalisert og egenskapene ved den aktuelle boligen. I sistnevnte tilfelle vil kjennskap til kunden og lokalområde spille inn, noe som bidrar til at lokale og regionale banker har en konkurransefordel overfor de nasjonale bankene i enkelte områder.

- (186) Som det fremgår av det ovenfornevnte, vil de faktiske kostnadene ved kapitalen som banken låner ut blant annet avhenge av rentenivå og behovet for å stille egenkapital bak låneengasjementet. I tillegg til dette, vil lånets størrelse, ønsket løpetid og frie midler kunden disponerer kunne ha betydning både for lønnsomheten av lånet og for å etablere en relasjon til kunden. For lik risiko kan det dermed variere hvor langt en bank vil strekke seg for å bli valgt som boliglånsbank.
- (187) Som nevnt i kapittel 5 opererer bankene med lister over veiledende priser som brukes i markedsføringen. Her vises blant annet priser (dvs. rentebetingelser) for ulike typer lån. Basert på det som her er gjennomgått, er det klart at disse prisene kun kan betraktes som veiledende og det er ingen garanti for at en kunde vil få lån til de betingelsene som er markedsført. For at ikke kunder skal oppleve seg misledet av de veiledende betingelsene, er listepriene ofte basert på betingelser som kan tilbys alle kunder. I tillegg står det tydelig i bankenes prislister at prisingen er individuell og viktige faktorer er angitt. Mange kunder vil dermed tilbys bedre betingelser. Kundene tilpasser seg dette ved å innhente tilbud fra ulike banker og eventuelt gå i forhandlinger med flere aktuelle banker, jf. ovenfor.
- (188) Utover de begrensningene som ligger i fundingkostnadene, har bankene ulik strategi når det kommer til prisfastsettelsen. [REDACTED]
- (189) [REDACTED]
- (190) [REDACTED]
- (191) [REDACTED]
- (192) [REDACTED]
- (193) Det at de offentlige prislisterne kun er veiledende underbygges av [REDACTED]

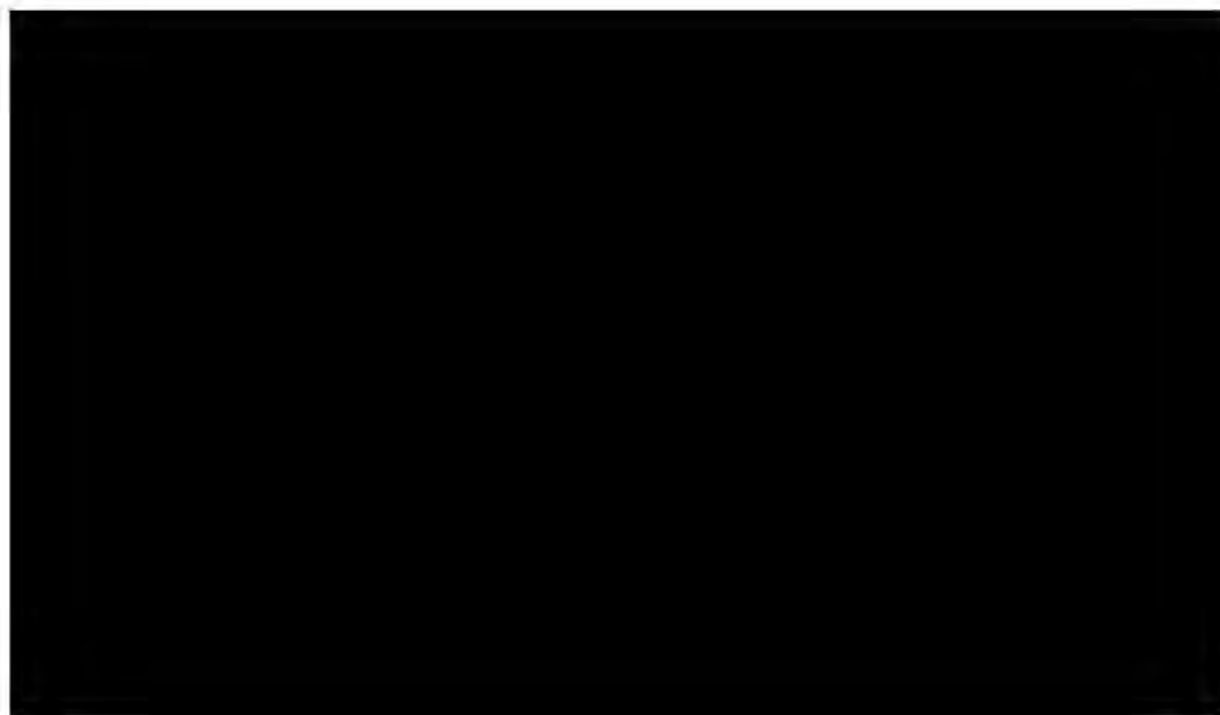


(194)



Dette illustreres av figurene under, som er basert på data om tilbudt pris og listepriis for boliglån med flytende rente i Q1 2023, delt mellom medlemmer og ikke-medlemmer i fagforening.⁷²

Figur 1:



⁷²





Kilde: Nordea

(195) Den øverste figuren viser avvik mellom tilbudt rente og listepris i prosentpoeng, gjennom at faktisk tilbudt rente er trukket fra listepris. Lån som er innvilget til listepris vil dermed få verdien 0 på X-aksen. Dersom alle boliglån hadde blitt tilbudt til listepris, ville det kun vært én stolpe i diagrammet som gikk opp fra null. [redacted] Stolpene til venstre for 0 viser boliglån der tilbudt rente ligger under listepris, mens stolpene til høyere for 0 viser boliglån der tilbudt rente ligger over listepris.

(196) Den øverste figuren viser [redacted]

(197) Den nederste figuren viser faktisk tilbudt rente for både medlemmer og ikke-medlemmer av fagforeninger som Nordea har avtale med. X-aksen viser renten som kunden betaler for lånet. [redacted]

(198)



6.2.3 Foretakssammenslutningen vil gi en minimal konsentrasjonsøkning og Partene vil fortsatt ha en begrenset samlet markedsandel

(199) Partene har tradisjonelt hatt aktivitet i hele Norge og er blant bankene med høyest markedsandeler, målt som andel av samlet utlånt kapital. Gitt dette målet vil Nordea ha nest høyest markedsandel etter DNB. PC Norway er, til tross for betydelig lavere markedsandel enn Nordea, tredje største enkeltbank. Sett under ett er imidlertid Sparebank 1-gruppen større enn Partene samlet sett, mens Eika-gruppen er noe mindre enn Nordea. Melder mener imidlertid at markedsandeler basert på totale utlån gir et feilaktig bilde av konkurranseforholdene. Dette siden andelene i stor grad reflekterer historiske forhold.

(200) Melder er av den oppfatning at heller ikke andeler basert på nye pant vil gi et riktig bilde av konkurransesituasjonen. Dette skyldes at kunder gjerne, etter å ha hentet inn tilbud fra ulike aktører, bruker disse til å forhandle frem gunstige betingelser hos sin eksisterende bank når de skal ha nytt, eller refinansiere eksisterende, boliglån – uten at det tas nytt pant. Til tross for hard konkurranse, vil dermed historiske markedsandeler endres forholdsvis sakte.

(201) I figuren under illustreres utviklingen i Partenes markedsandeler basert på pant. Tabellen viser at PC Norway fra midten av 2021 Motsetningsvis har Nordeas markedsandel ligget

Figur 2: Utvikling i Partenes markedsandeler basert på pant siste 3 år



Kilde: Eiendomsverdi

(202) Selv om Foretakssammenslutningen i teorien innebærer at markedets nest og tredje største aktør innen boliglån slår seg sammen vil Partene likevel bare få en samlet markedsandel på mellom %, jf. tabellen inntatt under punkt 6.1 ovenfor. Det er også grunn til å tro at PC Norway sin markedsandel vil falle fremover som følge av deres annonserte utgang fra det norske personkundemarkedet, samt tapet av Akademiker-avtalen og Tekna-avtalen. Det kan her vises til at PC Norway sin markedsandel i perioden 2015 til 2021 opplevde %, hvorav % kan tilskrives de kollektive avtalene.

(203) Foretakssammenslutningens manglende evne til å påvirke konkurransen negativt underbygges av den begrensede konsentrasjonsøkningen Som det fremgår av Forbrukerrådets boliglånsportal, er det over 110 ulike aktører som i dag tilbyr boliglån på

nasjonal basis.⁷³ Boliglånsmarkedet vil derfor være også etter Foretakssammenslutningen være fragmentert.

- (204) Det er dermed klart at selv om Foretakssammenslutningen er mellom to av landets største aktører målt i utlånt kapital, vil den ikke medføre at Partene får en markedsandel eller bidra til etableringen av en markedsstruktur som gir Partene mulighet for å kunne utøve markedsrett.

6.2.4 Partene vil møte sterk konkurranse fra både nasjonale og lokale aktører

- (205) Partene vil også etter Foretakssammenslutningen møte sterk konkurranse fra andre nasjonale fullsortimentsbanker som DNB, Handelsbanken, Sparebanken 1 SR-Bank, og Sparebanken Vest. DNB vil fortsatt være den klare markedslederen med en markedsandel på ca. 26 %⁷⁴, i tillegg vil også Sparebanken 1 SR-Bank ha en jevnbyrdig markedsandel med Partene etter Foretakssammenslutningen. Det kan også vises til at Handelsbanken gjennom å ha vunnet avtalene med Akademikerne og Tekna fra PC Norway forventes å styrke sin markedsposisjon og utøve forsterket konkurransepress på Partene fremover.

- (206) Videre forventes det også at lokale aktører vil utøve forsterket konkurransepress på Partene fremover. Digitaliseringen av bankmarkedet har bidratt til å redusere viktigheten av lokal tilstedeværelse. Kundene vil like enkelt kunne velge en lokal sparebank et annet sted i landet som "sin" lokale sparebank eller en av de nasjonale fullsortimentsbankene dersom førstnevnte tilbyr mer gunstige betingelser. Fraværet av geografiske barrierer har gitt utslag i at stadig flere lokale banker har nasjonale tilbud som bidrar til å øke konkurransen i markedet. Aktører som Bulder (Sparebanken Vest), Himla (Sparebanken Fana), Nybygger.no (Sparebanken Øst) og NorDirekte (Skagerrak Sparebank) vil utgjøre fullgode tilbud for kundene og vil bidra til å disiplinere Partene også etter Foretakssammenslutningen.

- (207) Samtidig vil Partene møte konkurranse fra andre alternativer for boliglån som bidrar til økt konkurransepress på de tradisjonelle bankene. Dette inkluderer blant annet Statens Pensjonskasse som tilbyr gunstige lån til de nesten 178 000 ansatte i staten, KLP Bank som tilbyr gunstige lån til alle ansatte i kommuner med pensjonsordning hos KLP, eller OBOS som har etablert en bank som tilbyr boliglån og andre tjenester innen dagligbank til sine over 500 000 medlemmer.

- (208) Partene vil følgelig også etter Foretakssammenslutningen møte sterk konkurranse fra et vidt spekter av sterke konkurrenter som effektivt vil gjøre enhver prisøkning fra Partene ulønnsom.

6.2.5 Partene er ikke nærmere konkurrenter med hverandre enn øvrige konkurrenter

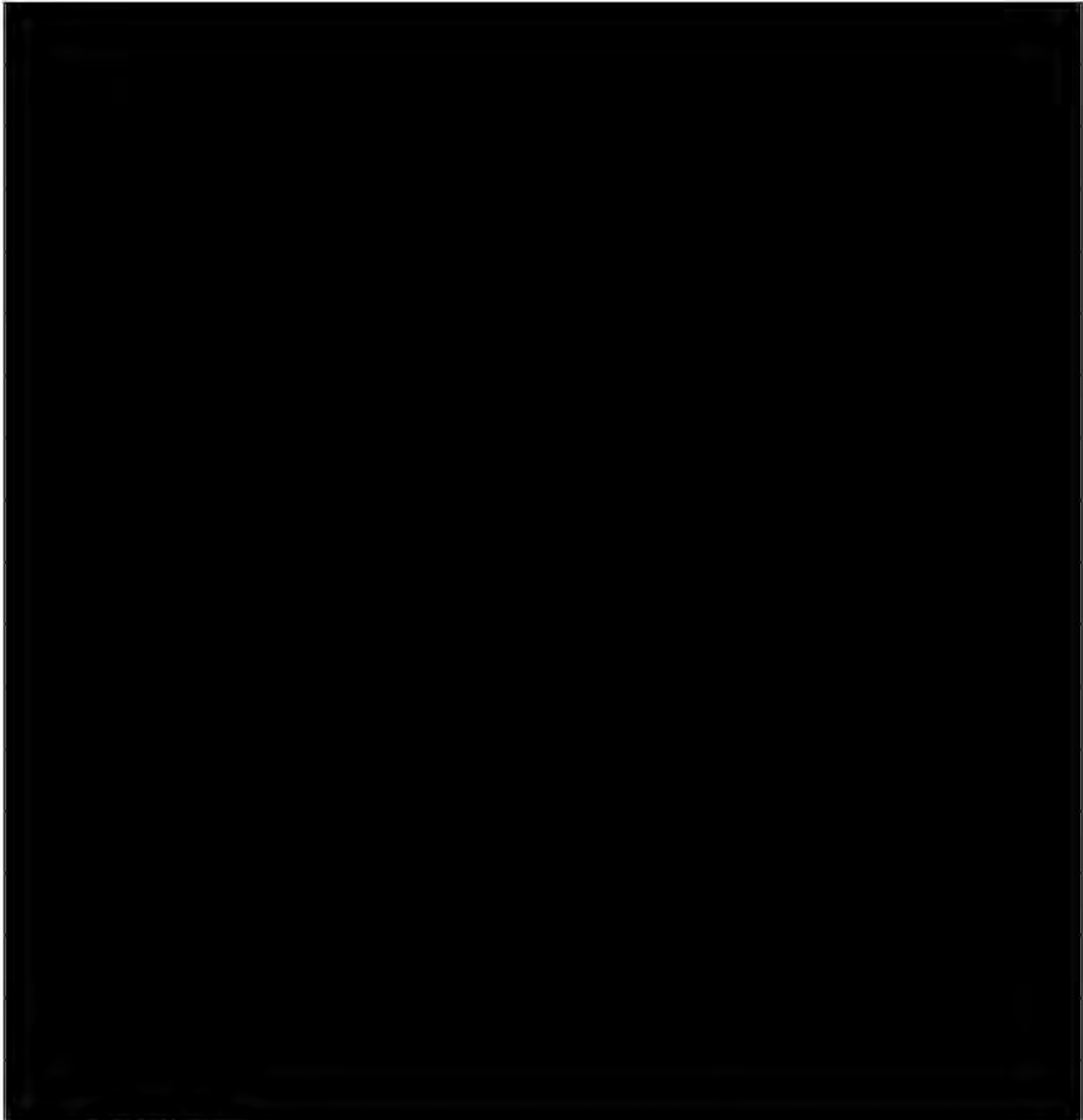
- (209) Boliglån er et homogent produkt, der kundene i stor grad velger bank basert på betingelser, og særlig hvilken rente de tilbys. Partene kan ikke anses som nærmere konkurrenter til hverandre enn til andre fullsortimentsbanker med en bred profil som tilbyr boliglån. Dette inkluderer nasjonale banker, så vel som større regionale banker – herunder særlig Sparebank1-bankene som ofte er markedsledere i de geografiske områdene de har sitt utspring fra. Dette underbygges av churn data. Tabellen under viser andeler av overført boliglån fra Nordea til ulike banker i perioden 2020-2022:

Tabell 4: Oversikt over churn for boliglån, Nordea – kunder og volum

	Kundechurn	Volumchurn
--	------------	------------

⁷³ <https://www.finansportalen.no/bank/boliglan/>

⁷⁴ DNBs årsrapport fra 2022 s. 17. Tilgjengelig fra: https://www.ir.dnb.no/sites/default/files/results/DNB_Arsrapport_2022.pdf



Kilde: Nordea

- (210) Churn i kombinasjon med annen relevant informasjon kan gi innsikt i konkurransenærhet. Etter Melders oppfatning vil kundechurn i dette tilfellet utgjøre et bedre mål på konkurransenærhet enn volumchurn, ettersom volumchurn i stor grad påvirkes av bostedet til kunden som flytter boliglånet sitt. Eiendomspriser varierer mellom områder, og boliglånets størrelse har dermed sammenheng med bosted. Dette innebærer at selv om kunder bosatt over hele landet anser to banker som like nære konkurrenter, vil virksomhet i Oslo og tettbebygde områder med høye boligpriser overvurdere churnen og den tilhørende konkurransenærheten mellom Partene.
- (211) Uavhengig av om kunde- eller volumchurn legges til grunn, viser dataene i tabellen ovenfor at [redacted] må anses for å være Nordeas største og nærmeste konkurrenter over tid. Når det gjelder churn til PC Norway, viser tabellen at denne [redacted]

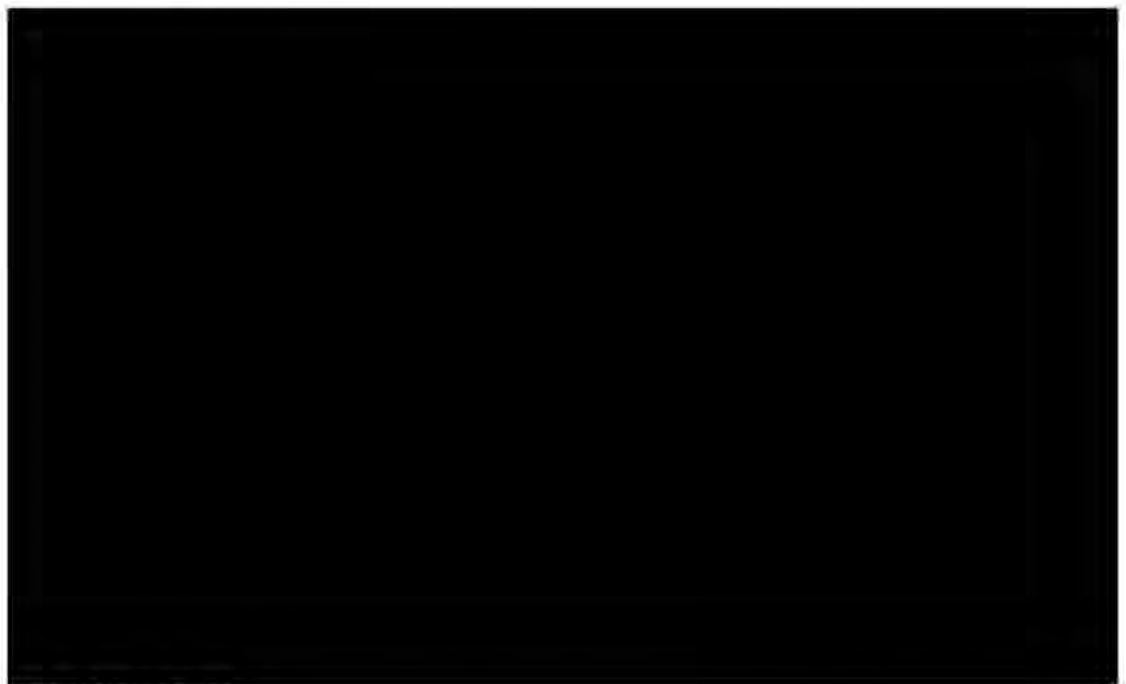
Som det fremgår av tabellen, har [redacted] Det er dermed ingenting som tilsier at PC Norway hverken i dag eller fremover vil utøve et særlig konkurransepress på Nordea.

(212) Churn-dataene viser videre at [redacted] må betraktes som å utøve et vesentlig konkurransepress på Nordea.

(213) Det ovenfornevnte underbygges av PC Norways oversikt over antall kunder som PC Norway har vunnet og tapt de siste årene. I likhet med churn-tallene vist i tabellen ovenfor, viser figuren under at [redacted]



Figur 3: Månedlig oversikt over antall boliglånskunder som PC Norway har vunnet og tapt fra januar 2020 til juli 2023.



Kilde: Danske Bank

(214) I tabellen under presenteres andeler av overført boliglån fra PC Norway til ulike banker i 2022:

Tabell 5: Oversikt over churn for boliglån, PC Norway – kunder og volum

	Churn i antall kunder			Churn i volum (NOK mill.)		
	2021 ⁷⁵	2022	2023 ⁷⁶	2021	2022	2023

Kilde: Danske Bank

- (215) I likhet med Nordea mister PC Norway mye kunder til [redacted] i 2022 var churnen fra Partene til [redacted]. I tillegg opplever også PC Norway en vesentlig churn [redacted] PC Norway [redacted].
- [redacted] PC Norway har videre en [redacted] til en rekke banker, og churndataene gir derfor ikke grunnlag for å anse Nordea som en særlig nær konkurrent til PC Norway. Tvert imot indikerer dataene at PC Norways kunder har mange banker de anser som reelle alternativer.
- (216) Som vist til ovenfor, vil Handelsbanken ta over avtalene med Akademikerne og Tekna fra PC Norway. Kunder knyttet til disse avtalene står per 31. desember 2022 for hhv. [redacted] prosent av PC Norway sine utlån. Dette indikerer at Handelsbanken fremover må forventes å ta en økende andel av PC Norways kunder. At de to foreningene, valgte Handelsbanken, indikerer videre at Handelsbanken må betraktes som en nærere konkurrent til Partene – og særlig PC Norway. Churn fra PC Norway til Handelsbanken er [redacted] fra Nordea til [redacted].

⁷⁵ Merk at churntall for 2021 inkluderer kun data fra tidsperioden fra august til desember.

⁷⁶ Merk at churntall for 2023 inkluderer kun data fra tidsperioden fra januar til august.

Handelsbanken. Dette underbygger at Handelsbanken må anses som en nær konkurrent til særlig PC Norway.

- (217) De nye konseptene som eksempelvis Bulder og Hirmla kan basert på profil og kundene som deres tilbud retter seg mot, antas å være noe mindre nære konkurrenter til Partene. Partene møter imidlertid sterk konkurranse også fra disse aktørene, særlig i det attraktive segmentet for unge kunder i etableringsfasen. Dette underbygges av at Nordea og PC Norway sin churn til Sparebanken Vest er [redacted] når Bulder bank inkluderes. Dette må betraktes som betydelig, særlig fordi Bulder bank i utgangspunktet henvender seg til et smalere segment av markedet enn Partene.
- (218) Det kan bemerkes at det i de første månedene av 2023 var [redacted] [redacted] Avtalen mellom Econa og Nordea trådte i kraft i januar 2023. Flytting av medlemstilbud gir erfaringsmessig en periode med høyere churn enn normalt. Ettersom det totale volumet som cherner i en normalsituasjon er ganske begrenset, står slike "sjokk" sterkt inn på churn-andelene til bankene.
- (219) [redacted] fra PC Norway må også ses i lys av at banken over tid har endret sin markedsatferd. Dette innebærer at visse kunde grupper som i utgangspunktet hadde valgt PC Norway, kan ha sett seg tjent med å bytte til andre alternativer – som igjen kan ha utløst høy churn til bestemte banker. Dette er i så fall en respons på at de aktuelle kundegruppene ikke lenger vurderer bankene som nære alternativer og dermed at bankene i mindre grad kan ventes å utøve et konkurransepress på hverandre i fremtiden.
- (220) [redacted] og [redacted] kan samlet tyde på at PC Norway har foretatt endringer i sin markedsstrategi som har gjort Partene til mindre nære konkurrenter. Partenes churn til andre banker er uansett høy, hvilket indikerer at de disiplineres av et bredt spekter av konkurrenter. Følgelig viser churndataene at det er usannsynlig at Partene vil kunne utøve markedsrett etter Foretakssammenslutningen.
- (221) Selv om geografisk utgangspunkt som nevnt blir mindre viktig, kan også fordelingen av kunder gi en viss informasjon om konkurransenærhet. Nordea har sin opprinnelse i Oslo, mens PC Norway har sitt utgangspunkt i Trondheim. Dette bidrar til å begrense konkurransenærheten mellom Partene og viser derimot at Partenes kundeporteføljer i noen grad er komplementære ut fra kundelokasjon.

Tabell 5: Geografisk fordeling av Partenes kunder

	Nordea ⁷⁷	Danske Bank ⁷⁸
Agder	[redacted]	[redacted]
Innlandet	[redacted]	[redacted]
Møre og Romsdal	[redacted]	[redacted]
Nordland	[redacted]	[redacted]
Oslo	[redacted]	[redacted]
Rogaland	[redacted]	[redacted]
Troms og Finnmark	[redacted]	[redacted]
Trøndelag	[redacted]	[redacted]
Vestfold og Telemark	[redacted]	[redacted]

⁷⁷ Basert på kunder med boliglån

⁷⁸ Basert på alle kunder med pant i eiendom

Vestland	
Viken	

Kilde: Danske Bank og Nordea

- (222) Markedet er også i endring, særlig som følge av nye konsepter og digitale løsninger. Ingen av Partene er imidlertid sentrale i denne utviklingen.
- (223) Med grunnlag i det ovenfornevnte foreligger det ikke holdepunkter for at det i dag foreligger et særskilt konkurransepress mellom Partene som vil falle bort som følge av Foretakssammenslutningen.

6.2.6 Begrensede søke- og byttekostnader vil sammen med kollektive avtaler fortsette å disiplinere Partene

- (224) Partene vil dessuten disiplineres av prisbevisste kunder som godt hjulpet av digitaliseringen av bankmarkedet bruker digitale portaler som Finansportalen.no, Bytt.no og Renteradar aktivt til å innhente og sammenlikne tilbud fra de mange konkurrerende aktørene, samt velge den aktøren som tilbyr de beste betingelsene også innen boliglån. Samtidig vil leverandøren forestå selve etableringen eller flyttingen av boliglånet. Dette bidrar lave søke- og byttekostnadene for kundene som har bidratt til en økt konkurranse som må forventes å øke ytterligere også fremover etter hvert som stadig flere tar i bruk slike sammenlikningstjenester aktivt i sitt valg av bank for sitt boliglån.
- (225) Videre vil Partene møte store organisasjoner og foreninger som LO, Akademikerne, YS, Unio som besitter stor grad av kjøperkraft gjennom sine store medlemsmasser, og som vil inngå kollektive avtaler på vegne av sine medlemmer. Som illustrert ved PC Norways endring i markedsposisjon etter inngåelsen av Akademiker-avtalen er disse kollektive avtalene viktige for bankenes markedsandel ved at mange av medlemmene erfaringsmessig velger å benytte seg av de gunstige betingelsene som ligger i disse kollektive avtalene. Organisasjonene og foreningene vil også etter Foretakssammenslutningen benytte seg av sin kjøperkraft til effektivt å forhindre Partene fra å utøve markedsstyrke også etter Foretakssammenslutningen – siden avtalene gir kundene attraktive alternativer når de skal forhandle med en annen bank. Det kan her vises til Akademikerne valgte å si opp sin avtale med PC Norway etter at det ble kjent at Danske Bank skulle selge sin personbankvirksomhet i Norge.

6.2.7 Konklusjon – foretakssammenslutningen vil ikke påvirke konkurransen på markedet for boliglån

- (226) Partene vil selv etter Foretakssammenslutningen kun ha en markedsandel på [REDACTED] % på det norske markedet for boliglån. Det er også grunn til å tro at Partenes markedsandel vil falle grunnet at Handelsbanken overtar flere attraktive avtaler inkl. Akademiker-avtalen fra Målvirksomheten. Den begrensede markedsandelen viser i seg selv at Foretakssammenslutningen ikke er kapabel til å påvirke konkurransen negativt.
- (227) Det er heller ingenting som tilsier at Foretakssammenslutningen vil medføre bortfall av et særskilt konkurransepress ved at Partene er nærmere konkurrenter enn hva markedsandelene tilsier. Det er ingen holdepunkter for at Partene er nærmere konkurrenter til hverandre enn til andre fullsortimentsbanker med en bred profil som tilbyr boliglån. Tvert imot må markedslederen DNB anses en nærmere konkurrent, og tapet av både Akademiker-avtalen og Tekna-avtalen tilsier også at Handelsbanken utgjør en nær konkurrent for Partene. I den forbindelse vises det også til churn-figuren ovenfor [REDACTED]

- (228) Partene vil også møte sterk konkurranse fra andre nasjonale fullsortimentsbanker som Sparebanken 1 SR- Bank og Sparebanken Vest sammen med lokale aktører med nasjonale tilbud som Sparebanken Fana (Himla), Sparebanken Øst (Nybygger.no) and Skagerrak Sparebank (Nor Direkte).
- (229) Videre har den økende digitaliseringen av bankmarkedet og fremveksten av digitale sammenlikningstjenestene bidratt til lave søke- og byttekostnader som gjør det enkelt for kundene å bytte bank. Det at kundene bruker slike tjenester aktivt til å forhandle med bankene vil sammen med at store organisasjoner benytter sin kjøpermakt til å fremforhandle gunstige avtaler for sine medlemmer vil bidra til å disiplinere Partene også etter Foretakssammenslutningen.
- (230) Med grunnlag i det ovenfornevnte er det klart at Foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i det norske boliglånsmarkedet, jf. krrl. § 16.

6.3 Markedet for fondsdistribusjon

6.3.1 Markedsstruktur

- (231) Det finnes i dag en rekke aktører med aktivitet i markedet for distribusjon av fond. Dette inkluderer både nisjeaktører som utelukkende er distributører av fond som f.eks. Nordnet og aktører som er vertikalt integrert med både distribusjon og forvaltning av fond. Sistnevnte gruppe omfatter frittstående aktører som utlukkende forvalter og selger fond, som f.eks. Holberg, samt banker som har fondsforvaltning og -distribusjon som en del sin bredere produktportefølje.
- (232) Det finnes også enkelte banker som eier forvaltningsvirksomhet i felleskap. Eksempelvis eier 14 selvstendige sparebanker Norne Securities⁷⁹ og Sparebak1- alliansen eier Odin Forvaltning. Storebrand eier på sin side Skagenfondene. Forvalterne selger normalt sine fond selv, i tillegg til at fondene distribueres av eierbankene – og eventuelt andre distributører.
- (233) Med unntak av de rene forvaltningshusene – som også distribuerer fond – distribuerer normalt banker fond fra en rekke ulike forvaltere, både norske og internasjonale. Etter det Melder kjenner til, står ofte integrerte fond for en stor andel av volumet for tilbydere med egen forvaltning.
- (234) I Konkurransklagenemndas vedtak i *DNB/Sbanken* listes det opp 33 ulike aktører med aktivitet i markedet for distribusjon av fond, i tillegg til «andre» med en estimert markedsandel på 3,1 prosent.⁸⁰ Dette illustrer at det totalt sett er et stort antall aktører som er aktive i markedet.
- (235) I vedtaket estimerte Konkurransetilsynet HHI-konsentrasjonen basert på forvaltet kapital til 1151, der Eika-aktørene ble behandlet som én aktør, og at Foretakssammenslutningen ville gi en økning på mer enn 250. Melder antar at HHI fortsatt tilsier lav til moderat konsentrasjon og at den uansett ikke overstiger 2000.
- (236) Bankene som tilbyr fond, selger i stor grad dette til kunder med et eksisterende kundeforhold, og det er normalt tjenester som boliglån og dagligbank som ligger til grunn for valg av bank for den representative kunden uten særlig interesse for fond og investeringer. Kunder med forholdsvis mye midler til forvaltning vil se hen til det totale tilbudet av rådgivningstjenester og forvaltning ved valg av bank, der utvalg og betingelser for fond bare er ett av elementene.

⁷⁹ <https://norne.no/om-norne/>.

⁸⁰ Konkurransklagenemndas vedtak- V01-2022 - 16. mars 2022 – side 23 og 24.

Kunder med særlig interesse for fond, velger på sin side gjerne distributører med bredt utvalg og lave kostnader, som eksempelvis Nordnet.

- (237) Siden banker i hovedsak har distribuert fond til egne bankkunder, samvarierer normalt en banks markedsandel innen distribusjon av fond med markedsandelen for dagligbank. Markedets utvikling går imidlertid i retning av at kunder i større grad kjøper fond også gjennom andre kanaler enn i sin primærbank – noe som i stor grad kan knyttes til utvikling innenfor digitale løsninger. Dette innebærer at markedsandeler basert på forvaltet kapital, kan overvurdere de tradisjonelle bankenes posisjon i markedet siden disse andelene i stor grad vil reflektere kundenes valg av tilbyder tilbake i tid.
- (238) Forvalterne tilbyr fond på egne nettsider og uavhengige distributører utvikler løsninger og produkter som forenkler sparing og investering – herunder kjøp av fond – samt øker kundenes bevissthet og kunnskap om produktene. Sbanken lanserte f.eks. en sparerobot som kunne gi råd om plasseringer og Kron har særlig fokus på forenkling gjennom bruk av en app for mobilbasert handel. Nordnet trekkes også frem som ledende innen digitale løsninger.⁸¹ Vedtaket i *DNB/Sbanken* indikerer videre at flere av de uavhengige tilbyderne opplever stor vekst, herunder Nordnet, Kron⁸² og Sbanken.⁸³
- (239) Som nevnt under kapittel 5 omfatter markedet for fondsdistribusjon en rekke spareordninger. De fleste tilbyderne tilbyr i dag flere av ordningene, og ethvert fond som kan markedsføres mot privatkunder kan i utgangspunktet inkluderes i hvilken som helst ordning. Tilbyderne avgjør selv hvilke fond som inngår i de ulike ordningene.
- (240) Konkurransen har den seneste tiden vært tiltakende, særlig drevet frem av digitale løsninger som har redusert søkekostnadene, økt interesse for spare- og investeringsprodukter og nye aktører som i større grad enn de tradisjonelle satser på å selge fond til kunder de ikke allerede har et forhold til. Byttekostnadene er også redusert som følge av etableringen av aksjesparekonto som ikke vil utløse skatteplikt ved bytte til ny leverandør.

6.3.2 Partenes markedsandeler er begrenset uavhengig av valg av måleindikator

- (241) Siden markedet for fondsdistribusjon omfatter både norske og internasjonale fond, og norske forvaltere også kan forvalte midler som ikke stammer fra det norske markedet, vil ikke forvaltet kapital for norske forvaltere sammenfalle med det norske markedet for distribusjon av fond. I fravær av en bedre måleindikator, har Melder likevel valgt å rapportere markedsandeler med utgangspunkt i forvaltet kapital hos norske fondsforvaltere som kommer fra norske personkunder. Det bemerkes derfor at denne fremgangsmåten overvurderer Partenes markedsandeler. Basert på overnevnte antakelser, er Partenes markedsandeler presentert i Tabell 1 i punkt 6.1 ovenfor.
- (242) Melder antar at markedsandelene Konkurransetilsynet beregnet i forbindelse med *DNB/Sbanken* fremdeles er representative, og at Konkurransetilsynet dermed kan ha bedre innsikt i markedsandelene enn det Partene har hver for seg. Vedtaket i *DNB/Sbanken* indikerer at andre aktører med integrert fondsforvaltning vokser mer enn deres markedsandel skulle tilsi. Melder er derfor av den oppfatning at markedsandelene i 2021 trolig overvurderer Partenes andeler i dag.
- (243) Selv om Partenes markedsandeler er sladdet i Konkurransetilsynets vedtak antar Melder at Nordea har nest størst markedsandel – etter DNB. Hvis listen er sortert etter aktørenes

⁸¹ Se Konkurransetilsynets vedtak i V2021-13 *DNB/Sbanken* punkt 7.2.5.2.2.

⁸² Kron eies i dag av Storebrand.

⁸³ Sbanken eies i dag av DNB.

størrelse, estimeres Danske Bank som 9. største aktør når Sbanken inkluderes i DNB, eventuelt 8. største dersom Storebrand og Skagen vurderes samlet. [REDACTED] av midlene som er distribuert av Nordea er knyttet til kunder innen Private Banking. Dette er et tilbud rettet mot særlig formuende personer. For Danske Bank er [REDACTED] knyttet til kunder inne Private Banking. Markedsandeler målt i antall kunder antas dermed vesentlig lavere enn målt forvaltet kapital.

- (244) Markedsandeler basert på forvaltet kapital gir uansett ikke et presist bilde på Partenes konkurransekraft i dag. Melder mener nytegninger i prinsippet er et bedre mål på konkurransekraft, men Melder er ikke kjent med offentlig informasjon som gjør det mulig å estimere markedsandeler basert på nytegninger presist.
- (245) Partene selger i stor grad egne fond, mens det eksterne salget av egne fond er begrenset. Dersom man legger til grunn at det totale markedet er tegning av norske fond – noe som underestimerer markedet – kan man da få et inntrykk av Partenes markedsandeler knyttet til personkunders nytegning av aksjefond.⁸⁴ Dette er presentert i tabellen under:

Tabell 6: Markedsandeler personkunders nytegning av aksjefond⁸⁵

	2020	2021	2022
Nordea	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Danske Bank	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Kombinert ⁸⁶	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Totalmarked (NOK mrd.)	102	149	87

Kilde: VVF, Danske Bank, Nordea

- (246) I tabellen over er ikke pensjonsmidler med fondvalg, inkludert. Dette skyldes at dette i stor grad er innskuddspensjon, der arbeidsgiver typisk velger en leverandør av pensjonsforvaltning og eiere av pensjonsmidlene så kan velge hvordan midlene skal forvaltes – normalt ikke hvilket fond midlene skal forvaltes i.⁸⁷
- (247) Partenes markedsandeler varierer med forutsetningene som legges til grunn for beregningene. Selv om markedsandelene beregnes basert på forvaltet kapital, noe som vil overestimere Partenes markedsandeler, vil Partene kun oppnå en samlet markedsandel på [REDACTED]. Uavhengig av hvordan markedsandelene beregnes vil Partene derfor hverken enkeltvis eller samlet har en særlig sterk posisjon i markedet for distribusjon av fond.

⁸⁴ Partene selger også eksternt forvaltede fond, men benytter samtidig tredjeparter til å distribuere egne fond. Dermed trekker de to effektene i motsatt retning, noe som reduserer feilmarginen.

⁸⁵ Beregnet basert på tegninger i VVF statistikk for «Norske personkunder» 2022.

⁸⁶ For ordens skyld bemerkes at overføringen av fondskunder til Nordea gjennomføres uten å utløse skatteplikt for norske kunder. Dersom overføringen skjer ved et rent bytte av forvalter (Alternativ 1), finner det ikke sted noen overføring av fondsandeler og det foreligger dermed heller ingen realisasjon som kan utløse skatteplikt. Dersom overføringen skjer ved fusjon (Alternativ 2), vil fondsandeler i eksisterende fond overføres i bytte mot fondsandeler i nye fond. Så lenge fusjonen skjer i henhold til skattelovens regler om skattefri fusjon av verdipapirfond, vil overføringen gjennomføres med skattemessig kontinuitet uten at det utløses skatteplikt for kundene.

⁸⁷ Fra 1. februar 2021 har eieren av pensjonsmidlene kunnet velge leverandør for sin pensjonskonto. Statistikk fra Finans Norge viser at ca. 4,6 % har selvvalgt leverandør av pensjonskonto per juli/august 2023. Kundene kan imidlertid ha valgt samme leverandør som arbeidsgiver har valgt.

- (248) Dette underbygges av at det er en rekke aktører i dette markedet og flere som i større grad enn Partene har distribusjon av fond som et kjerneområde.

6.3.3 Partene vil konkurrere på et fragmentert marked bestående av en rekke sterke aktører

- (249) Partene vil også etter Foretakssammenslutningen konkurrere på et fragmentert marked bestående av et vidt spekter av sterke aktører. Det kan her vises at Konkurransetilsynet i DNB/Sbanken listet opp 33 ulike aktører i tillegg til "andre", hvorav sistnevnte stod for 3,14% av markedet. Kundene vil med andre ord ha en rekke konkurransedyktige alternativer å velge mellom når de ønsker å investere i fond også etter Foretakssammenslutningen.

- (250) Foruten markedslederen DNB som etter oppkjøpet av Sbanken må anslås ha en dobbelt så stor markedsandel som Partene (25-30%) vil Partene også møte sterk konkurranse fra andre jevnstore nasjonale fullsortimentsbanker som Sparebank 1 Forvaltning og Handelsbanken.

- (251) Dette kommer i tillegg til aktører som spesialiserer seg innen forvaltning og distribusjon av fond til privatpersoner inkl. Alfred Berg, Storebrand og Holberg som har en særlig sterk markedsposisjon overfor bemidlede personer, som til forskjell fra den alminnelige bankkunde som normalt kjøper fond gjennom dagligbanken sin, ønsker mer spesialiserte tjenester inkl. større autonomi når det gjelder valg av investeringer, tettere oppfølging mv. Disse aktørene vil fortsette å utøve sterkt konkurransepress på Partene også etter Foretakssammenslutningen.

6.3.4 Ingen indikasjoner på at Partene er hverandres nærmeste konkurrenter

- (252) Partene er begge fullsortimentsbanker med distribusjon av fond som ett av virksomhetsområdene – og da i hovedsak egne fond. For den representative kunden, antas tjenester for dagligbank og betingelser på boliglån som viktigere ved valg av bank enn tilbud og betingelser på fond. Fond er dermed generelt lite viktig for konkurranseflaten mellom Partene. Dette illustreres av at Partene i hovedsak selger fond til kunder som allerede har et forhold til banken. Ved utgangen av 2022 hadde Danske Bank [REDACTED] kunder med fondskonto, og kun [REDACTED] av disse hadde ikke samtidig debetkort fra Danske Bank. Det kan videre vises til at i 2022 åpnet kun [REDACTED] personer konto for fondshandel i Danske Bank uten å ha tilknytning til banken fra før gjennom en eller flere andre banktjenester, som bare utgjør ca. 1 prosent av det totale antallet kunder med fondskonto.

- (253) Etter det melder kjenner til, tilbyr samtlige fullsortimentsbanker handel i fond som del av sitt sortiment. Innen fond er Partene hverken nærere eller fjernere konkurrenter enn de er til andre fullsortimentsbanker. Dette underbygges av punkt 7.4.3.2 i Konkurranseskjennemndas vedtak i *DNB/Sbanken*. Her finner nemnda at Nordea er en nær konkurrent til DNB, mens Danske Bank til en viss grad vurderes som nær konkurrent til DNB. Også Storebrand/Skagen, Sparebank 1 og Eika ble vurdert som nokså nære konkurrenter av DNB. Samtlige banker ble vurdert å ha en bred profil og henvende seg til alle kundesegmenter. De nevnte satset imidlertid i mindre grad på innovasjon og digitale løsninger enn DNB, noe som indikerer at de kan være nærere konkurrenter seg imellom enn de er til DNB.

- (254) Konkurransenærheten mellom Partene begrenses også av at de i hovedsak selger egne fond – altså et differensiert tilbud innen fond. For Nordea er det klart største segmentet pensjonssparing med fondsvalg. Dette er imidlertid et område PC Norway ikke har aktivitet i, etter at Danica Pensjonsforsikring AS ble solgt fra Danske Bank til Storebrand Livsforsikring AS.

- (255) Partene er altså ikke særlig nære konkurrenter, slik at konkurransepresset mellom Partene har begrenset betydning for graden av disiplinering. Fraværet av bortfall av et særskilt konkurransepress underbygger klart at Foretakssammenslutningen ikke vil være egnet til å redusere konkurransen på fondsdistribusjonsmarkedet i betydelig grad.

6.3.5 *Ingen av Partene er i dag innovasjonsdrivere eller bidrar på annen måte til større konkurranse enn markedsandelene tilsier*

- (256) Konkurransetilsynet konkluderte i *DNB/Sbanken* med at Sbanken var en innovasjonsdriver som konkurrerte aggressivt på pris. Konkurranseskjennemnda fant imidlertid at Sbanken ikke skilte seg særlig ut fra andre aktører innen innovasjon og teknologisk utvikling, og at Sbanken ikke utøvde et særlig sterkt konkurransepress innenfor innovasjon og teknologisk utvikling. Det er uansett ingenting som tyder på at hverken Nordea eller PC Norway er en innovasjonsdriver eller konkurrerer ekstra aggressivt på pris. Både Nordea og PC Norway er fullsortimentsbanker hvor fondsdistribusjon kun er en av mange tjenester som tilbys. Det at fondsdistribusjon ikke er et spesielt satsingsområde eller særskilt viktig for Partenes konkurranseevne illustreres også av at Partene i all hovedsak distribuerer egne fond til eksisterende kunder.
- (257) Det at Partene ikke har noen sentral rolle i markedet eller konkurransen underbygges av at Partene i Konkurranseskjennemndas vedtak hverken fremheves som utfordrere på pris eller ledende på digitale løsninger. Dette underbygges også av at antall fondskunder i Danske Bank har falt fra [redacted] i 2020 til [redacted] ved utgangen av 2022. Nordea hadde på sin side [redacted] fondskunder ved utgangen av 2022.⁸⁸ Som også fremhevet av både Konkurransetilsynet og Konkurranseskjennemnda er det derimot nisje-aktører som Nordnet og Kron som gjennom utvikling av nye digitale og forenklede løsninger har tatt markedsandeler de siste årene. Det er også grunn til å tro at disse vil fortsette å ta markedsandeler fremover på bekostning av fullsortimentsbanker gjennom utvikling av brukervennlige løsninger for fondsinvesteringer som gjør det mulig for vanlige folk å gjøre mer målrettede investeringer til lavere kostnader.

6.3.6 *Konklusjon – Foretakssammenslutningen vil ikke påvirke konkurransen på markedet for distribusjon av fond*

- (258) Melder og Målvirksomheten har i dag, hhv. [redacted] % markedsandel på det norske markedet for fondsdistribusjon. Med en samlet markedsandel på [redacted] % vil ikke Partene være i nærheten av å få en markedsposisjon som gjør dem i stand til å utøve markedsrett i tråd med Konkurransetilsynets og EU-kommisjonens tidligere praksis.
- (259) Foretakssammenslutningen vil også medføre en begrenset konsentrasjonsøkning [redacted] på et fragmentert marked med svært mange aktører som viser at konkurransen på markedet er velfungerende. Det kan her vises til at Konkurransetilsynet i *DNB/Sbanken* listet opp 33 aktive tilbydere i tillegg til "andre" som utgjorde 3,1%.
- (260) Det finnes heller ingen holdepunkter for at Partene er nærmere konkurrenter til hverandre enn til andre fullsortimentsbanker, og for at Foretakssammenslutningen dermed vil lede til et bortfall av et særlig konkurransepress. Dette finner støtte i det store sammenfallet mellom dagligbankkunder og fondskunder som underbygger at fond er lite viktig for konkurranseflaten mellom Partene.
- (261) Bortfall av konkurransepress mellom Partene vil uansett ikke redusere konkurransepresset Partene står overfor merkbart, ved at Partene vil møte betydelig konkurranse fra nasjonale fullsortimentsbanker som DNB (25-30% markedsandel), Sparebanken 1 Forvaltning, Handelsbanken og nisjeaktører som spesialisere seg i distribusjon av fond som alle vil fortsette å disiplinere Partene etter Foretakssammenslutningen.
- (262) Det kan også vises til at Partene som fullsortimentsbanker heller ikke har noen sentral rolle i markedet eller konkurransen, noe som underbygges av at Partene i

⁸⁸ Inkluderer ikke forsikringsprodukter som livrente (unit linked), pensjon og andre produkter solgt av Nordea Liv. Se fotnote 57.

Konkurranseskilgenemndas vedtak hverken fremheves som utfordrere på pris eller ledende på digitale løsninger. Dette illustreres også av at antall fondskunder i Danske Bank har falt fra [redacted] i 2020 til [redacted] ved utgangen av 2022.

- (263) Det er etter dette klart at Foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i markedet for fondsdistribusjon, jf. krrl. § 16.

6.4 Det potensielle markedet for private banking-tjenester

- (264) Som nevnt under punkt 5.2.2 er det Melders syn at det ikke eksisterer et separat produktmarked for private banking-tjenester. Dette må anses som et kundekonsept som bankene benytter for å markedsføre seg mot en konkret kundegruppe tilsvarende "Ung", "Senior" eller "Premium". Det er bankene selv som definerer rammene for innholdet i kundekonseptene.
- (265) I private banking-programmer tilbys de samme grunntjenestene som i øvrige programmer rettet mot personkunder. Kundekonsepser som private banking må betraktes som en del av produkt- og tjenesteporteføljen til bankene, og konkurransen om kunden vil finne sted på det overordnede markedet for banktjenester for personkunder (eventuelt i de ulike produktsegmentene som inngår i tilbudet).
- (266) Melder vil likevel for fullstendighetens skyld redegjøre kort for hvorfor Foretakssammenslutningen ikke "i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse", på et hypotetisk marked for private banking- tjenester jf. krr. § 16 første ledd.
- (267) Hvordan segmentet avgrenses har betydning for Partenes respektive andeler. Sammenliknet med andre bankmarkeder/segmenter, er forvaltet kapital et mindre presist mål på konkurransestyrke. Dette fordi få enkeltkunder kan ha stor innvirkning på andelen forvaltet kapital. Eksempelvis vil en bank som har 200 kunder som alle har 5 millioner under forvaltning, vurderes til å ha samme markedsandel som en bank med 1 kunde som har 1 milliard under forvaltning. Konkurransen om å forvalte midler for de mest velstående kundene er samtidig særlig hard.
- (268) Det eksisterer ikke offentlig informasjon om antall kunder i hver tilbyders private-banking program, eller om det totale antallet som er kunder i et private banking-program i Norge. Det eksisterer videre ingen offentlig informasjon om hvor mye midler som forvaltes under de ulike private banking-programmene. Heller ikke informasjon om antall kunder som anvender seg av personlig investerings- og formuesrådgivning gjennom andre programmer, eller hvor mye midler som kunder i andre programmer har under forvaltning, er offentlig kjent. Det er videre opp til bankene selv å definere kravene for opptak som private banking-kunde, og det er vanskelig å trekke et skille mellom private banking og andre lignende programmer der investerings- og formuesrådgivning står sentralt.
- (269) Det ovenfornevnte gjøre det utfordrende å etablere et "totalmarked" for private banking-tjenester, samt de ulike aktørenes stilling i et slikt marked.
- (270) Avgrensningen av segmentet kompliseres ytterligere av at bankene normalt ikke opererer med individuelle kunder, men med cluster. Et cluster omfatter den individuelle kunden som er tilbudt programmet, nærmeste familie, eventuelle holdingselskaper og næringsvirksomhet. Dette innebærer at selv om det kun er den individuelle kunden som oppfyller opptakskravene for private banking vil banken få en rekke kunder "med på kjøpet", hvorav antallet vil kunne variere stort innen hvert cluster. Antallet enkeltpersoner i programmene blir dermed også et lite presist mål.

- (271) Partene mener det mest hensiktsmessige er å skille mellom kunder som har og ikke har en finansformue som tilsier behov for tilpasset rådgivning. Det er disse kundene programmene som typisk omtales som «private-banking» retter seg mot, men kundene kan vel så gjerne ha andre programmer og få tilsvarende rådgivning hos andre aktører. Videre mener Partene at behovet for personlig rådgivning og oppfølging normalt melder seg ved en investerbar formue på 5 millioner kroner. I tabellen under presenteres Partenes antall kunder med midler under forvaltning som overstiger henholdsvis 5 og 10 millioner kroner. For ordens skyld er også antall kunder i Private Banking programmet inkludert.

Tabell 7: Antall kunder med og uten Private Banking og signifikant plasserbare formue, 2022

Bank/Segment	5 til 10 mill. NOK i AuM		Over 10 mill. NOK i AuM	
	Private Banking	Ikke Private Banking	Private Banking	Ikke Private Banking
Nordea				
Danske Bank				

Kilde: Danske Bank og Nordea

- (272) Innen private banking-tjenester erfarer Melder at enkeltkunden etablerer kundeforhold i flere banker, slik at den aktuelle kundens plasserbare formue er fordelt på flere banker. Partenes kunder kan dermed være kunder også i andre banker, hvilket innebærer at partenes markedsandeler overestimeres. På den annen side innebærer dette at Partene kan ha kunder som i realiteten tilhører den relevante kundegruppen uten at dette fanges opp av Partenes registre og dermed telles med i tabellen ovenfor. Utfordringen er imidlertid håndtert ved at den relevante kundegruppen defineres til personer med finansformue over 5 millioner kroner⁸⁹, mens alle kunder med mer enn 3 millioner kroner under forvaltning hos Partene er inkludert. Dette bidrar til at kundene som inngår i kundegruppen og anvender Partene som hovedbankforbindelse må antas være inkludert.

Tabell 8: Antall kunder med over NOK 3 mill. i AuM i 2022

	Antall	Andel
Nordea		
Danske Bank		
Samlet		
Antall personer med skattepliktig bruttfinanskapital over NOK 5 mill.	73 634	100 %

Kilde: Danske Bank og Nordea

- (273) Som det fremgår av tabellen ovenfor er det klart at selv om antall kunder legges til grunn som måleindikator for markedsposisjonen, vil Partenes markedsandel i et hypotetisk marked for banktjenester til bemidlede personer – private banking – være under 20 %. Partene vil derfor

⁸⁹ Antall personer i Norge med en plasserbare formue over NOK 5 millioner er estimert gjennom å telle antall individer i Norge med registrert skattepliktig brutto finanskapital over 5 millioner. Dataene er basert på registerdata fra SSB og hentet gjennom microdata.no.

ikke være i en posisjon hvor de er i nærheten av å kunne utøve markedsmakt etter Foretakssammenslutning.

- (274) Som nevnt er det opp til tilbyderne selv å definere kravene for opptak i sitt private banking-program. Det finnes eksempelvis banker som kun krever at kunden har plasserbar formue som overstiger 1 million kroner. En alternativ tilnærming for å anslå Partenes andeler i det hypotetiske markedet for private banking-tjenester, blir da å legge til grunn at "markedet" består av kunder med over 1 million kroner i skattepliktig bruttofinanskapital. Det må deretter ses hen til antall kunder som inngår i Partenes private-banking programmer. Denne tilnærmingen vil imidlertid føre til at Partenes andeler også inkluderer individer som kun har programmene fordi de er del av et cluster.
- (275) I tabellen under fremgår det at det er over en halv million individer i Norge som har mulighet til å kvalifisere seg som kunde i et private banking-program. Det er kun en liten andel av disse som inngår i Partenes private banking-programmer.

Tabell 9: Totalt antall kunder med Private Banking i 2022

	Antall Private Banking kunder (uansett formue)	Andel
Nordea		
Danske Bank		
Samlet		
Antall personer med skattepliktig bruttofinanskapital over NOK 1 mill.	587 558	100 %

Kilde: Danske Bank, Nordea og Microdata

- (276) PC Norway sitt private-banking program har vært forbeholdt kunder med fri formue på mer enn 10 millioner kroner (dvs. frie midler utover eiendeler som hus, fritidsboliger, båter mm). Dette innebærer at det er få kunder som i realiteten får færrer program å velge mellom. Denne kundegruppen vil dessuten i større grad etterspørre investerings- og forvaltningstjenester og dermed i større grad trekkes mot de mange mer spesialiserte aktørene.
- (277) Det kan videre vises til at et hypotetisk marked for private banking-tjenester vil være karakterisert av mange tilbydere. Fullsortimentsbankene møter konkurranse både fra hverandre, samt fra spesialiserte aktører innen private banking. DNB vil også være den største aktøren også innen kundekonseptet private banking, og vil også etter Foretakssammenslutning utøve et sterkt konkurransepress på Partene.
- (278) Partene vil også møte sterkt konkurransepress fra andre fullsortimentsbanker som bankene i Sparebank1-alliansen som har svært sterke posisjoner i sine respektive områder, både innen person- og næringsmarkedet. Sparebank1-alliansen har investert betydelig i sitt tilbud innen private banking-tjenester, og nylig hentet eksempelvis Sparebank 1 Midt-Norge samtlig av rådgiverne som har vært ansatt på Danske Banks kontor i Trondheim som generelt har vært et kjerneområde for PC Noways satsing innen dette kundekonseptet.⁹⁰ I lys av at det innen

⁹⁰ <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article16342880.ece>

private banking normalt eksisterer et nært forhold mellom kunde og rådgiver, må det ventes at en stor andel av Danske Bank sine kunder følger rådgiverne. Rådgivernes overgang vil samtidig styrke Sparebank 1 Midt-Norges konkurransekraft innen investerings- og formuesrådgivning.

- (279) Tilsvarende utvikling har en sett i Bergen og Stavanger etter at PC Norway la ned sine lokale kontorer i 2020 hvor Sparebank 1- SR Bank og Sparebanken Vest valgte å styrke sin kompetanse og tilstedeværelse gjennom ansettelse av flere av PC Norways kunderådgivere og gjennom dette vant kunder, og derigjennom bidro til å fylle vakuemet som PC Norways uttrede medførte.
- (280) Videre har det at investerings- og forvaltningstjenestene utgjør kjernen i kundekonseptet private banking bidratt til fremveksten av en rekke spesialiserte aktører som tar en stadig større andel av kundene. Formue (tidligere Formuesforvaltning) og Söderberg & Partners er eksempler på spesialiserte aktører som er særlig aktive og aggressive i markedet. Aktørene har etablert kontoer over hele landet, og har opparbeidet seg en sterk lokal posisjon grunnet inngående lokalkunnskap og personlig nettverk. Det kan videre vises til at aktørene de senere årene har ansatt en rekke nye kunderådgivere som viser at de både har ambisjoner og er rigget for å ta en stadig større andel av dette kundesegmentet.
- (281) Samtidig utøver utenlandske aktører hardt konkurransepress i segmentet for personer med særlig høy formue, noe som også gir det hypotetiske markedet en internasjonal dimensjon. Det høye antall tilbydere har sammenheng med at investeringsrådgivning som nevnt utgjør kjerneproduktet innen private banking. Utover dette er det opp til den aktuelle aktør selv å definere og utvikle innholdet i sitt tilbud.
- (282) Det finnes også andre aktører med sterke posisjoner lokalt, eksempelvis Kraft Finans og AlphaSpar. Kraft Finans har sitt utspring i Stavangerregionen, men har i tillegg etablert seg i seks andre byer. Selskapet har til sammen 2000 kunder og 6,3 milliarder under forvaltning.⁹¹ Alphaspar har sitt utspring på Gjøvik, men har i tillegg etablert seg i Oslo. Selskapet har de siste årene opplevd kraftig vekst, og gått fra å ha 500 millioner under forvaltning i 2017 til 2 milliarder under forvaltning i 2022. Både Kraft Finans og AlphaSpar samarbeider med Nordnet om å tilby private-banking rådgivning til Nordnet sine kunder.
- (283) Det ovenfornevnte viser at det innen et hypotetisk marked for private banking-tjenester finnes en rekke aktører som både investerer i å videreutvikle eksisterende tilbud og som også opplever en rask og ekspansiv vekst. Følgelig vil Partene møte hard konkurranse fra eksisterende aktører – både fullsortimentsbanker og spesialiserte aktører – også etter Foretakssammenslutningen.
- (284) I tillegg er det få etableringshindringer i det hypotetiske markedet og eksisterende aktører står overfor potensiell konkurranse fra aktører som i dag ikke tilbyr private banking-tjenester. For fullsortimentsbankene er private banking-tjenester som nevnt kun et utvidet servicetilbud som kunden betaler ekstra for. Dette medfører høy grad av tilbudssubstitusjon slik at også banker som i dag ikke tilbyr det raskt og enkelt vil kunne utvikle sitt eksisterende tilbud til å inkludere private banking-tjenester. Et godt eksempel på dette er Sparebanken 1s satsning i Midt-Norge i nyere tid. Samtidig viser det ovenfornevnte at spesialiserte aktører opplever en ekspansiv vekst – hvilket tilsier at også mindre aktører raskt kan vokse og utøve mer aggressivt konkurransepress på Partene etter Foretakssammenslutningen.

⁹¹ <https://kraftfinans.no/om-oss/selskapet/>

- (285) Partene vil også etter Foretakssammenslutningen bli disiplinert av både faktisk og potensiell konkurranse fra internasjonale aktører som i økende grad har tilstedeværelse i Norge. Det at globale aktører som RBC Wealth Management og UBS Wealth Management velger å betale for plassering på Google viser at de markedsfører seg aktivt mot norske kunder og dermed utgjør et fullgodt alternativ særlig for de privatkundene med høyest formue som vil ha en særlig etterspørsel etter investerings- og forvaltningstjenester.
- (286) Det hypotetiske markedet for private banking-tjenester karakteriseres også av høy grad av kjøpermakt. Kundene som benytter seg av private banking-tjenester er formuende personer som det er attraktivt for bankene å få og beholde i sin kundeportefølje. Kundene har ofte kundeforhold til flere aktører, og kan til enhver tid raskt flytte hele eller deler av sine midler under forvaltning til en annen aktør. Det at kundene bruker sin kjøpermakt aktivt til å spille bankene opp mot hverandre og gjennom dette sikre seg bedre betingelser illustreres av at en privat banking kunde i gjennomsnitt har 2,4 bankforbindelser. Det pågår dermed en kontinuerlig og hard konkurranse om den enkeltes midler, noe som hindrer utøvelse av markedsrett.
- (287) Med grunnlag i det ovenfornevnte er det klart at Foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i det hypotetiske markedet for private banking-tjenester, jf. krrl. § 16.

6.5 Det hypotetiske markedet for kollektive avtaler

6.5.1 Konkurransen om den enkelte kunde skjer på det overordnede personkundemarkedet

- (288) Som nevnt under punkt 5.2.1 er det Melders syn at kollektive avtaler må anses som en naturlig og integrert del av markedsdynamikken i det overordnede personkundemarkedet hvor kundene går sammen gjennom organisasjoner og utøver kollektiv kjøpermakt for å sikre seg bedre betingelser fra bankene, og hvor bankene i bytte får markedsføring og tilgang til en distribusjonskanal mot en avgrenset kundegruppe.
- (289) I det overordnede markedet for banktjenester til personkunder konkurrerer bankene om den enkelte kunde. Kollektive avtaler innebærer at foreningens medlemmer får et medlemstilbud i banken foreningen har avtale med, men det opprettes ikke automatisk noe kundeforhold med det enkelte medlemmet. Avtalen gir derfor ikke i seg selv noen inntekter til banken, men en tilgang til kostnadseffektiv distribusjon og markedsføring overfor en spesifikk kundegruppe. Etter det Melder kjenner til, setter heller ikke avtalene noen eksplisitte begrensninger for bankenes priser i avtalen.
- (290) Uavhengig om en kunde er medlem i en forening eller ikke, utspiller konkurransen seg uansett om den enkelte kunde på det overordnede personkundemarkedet. Hvor mange kunder en bank vil få gjennom avtalen, avhenger av hvor attraktive betingelser banken gir i medlemstilbudet relativt til normale betingelser i markedet. Det er derfor graden av konkurranse i sluttbrukermarkedet, kombinert med bankens insentiv til å vinne nye kunder, som er avgjørende for betingelsene som møter medlemmene. Banken som har den kollektive avtalen, vil uansett konkurrere med de øvrige bankene på personkundemarkedet som står fritt til å tilby kunden tilsvarende betingelser selv om de ikke har en kollektiv avtale med foreningen. Foretakssammenslutningen endrer dermed ikke bankenes insentiver til å gi gunstige medlemstilbud.
- (291) Det at de kollektive avtalene kun må betraktes som en distribusjonskanal finner støtte i at det vil være banken som "eier" kundeforholdet etter at den kollektive avtalen er utløpt, og det således ikke eksisterer noen kollektiv flytting av kundeporteføljen. Dette illustreres også av at det i gjennomsnitt kun vil være +/-10% av medlemmene som vil bruke den kollektive avtalen etter 3-5 år. Videre ser en at kunden ofte bruker sine medlemsfordeler gjennom en organisasjon til å forhandle seg frem til tilsvarende eller bedre betingelser hos sin eksisterende

bankforbindelse. Dette underbygger slik Melder ser det forståelsen om at konkurransen om kunden skjer på det overordnede personkundemarkedet hvor de kollektive avtalene er en del av tilbudet og markedsdynamikken.

(292) I forlengelsen av dette kan det også vises til meldingens [redacted]
[redacted] Dette illustrerer klart at konkurransen skjer om den enkelte kunde, og at de kollektive avtalene kun er en særskilt markedsføringskanal mot en konkret kundegruppe.

(293) Det vil alltid forekomme en viss churn fra enhver kundeportefølje. Dette gjelder både for kunder som benytter seg av et medlemstilbud, og for kunder som ikke benytter seg av et medlemstilbud [redacted]
[redacted] Dette vil i alle tilfelle underbygge at konkurransen utspiller seg om den enkelte kunde og at avtalene bare er en kanal for å få tilgang til en gruppe mulige kunder.

(294) Konkurransetilsynet har i prenotifikasjonsprosessen etterlyst ytterligere informasjon om churn i forbindelse med flytting av kollektive avtaler. På denne bakgrunn inntas i det følgende en oversikt over churn fra PC Norway knyttet til kunder som var registrert på Econa-avtalen den 29. september 2022 da Econa publiserte at de fra 2023 ville ha avtale med Nordea:

Tabell 10: oversikt over churn fra PC Norway knyttet til kunder som var registrert på Econa-avtalen den 29. september 2022 da Econa publiserte at de fra 2023 ville ha avtale med Nordea

[redacted]	[redacted]

[redacted]

Kilde: Danske Bank

- (295) PC Norway har ikke innsikt i hvorvidt Econa-kundene faktisk har gått til Nordea eller om de har valgt andre banker. Når en ny avtale med en fagforening lanseres, vil banken som lanserer avtalen normalt igangsette en rekke markedsføringsaktiviteter rettet mot den aktuelle fagforeningens medlemmer [REDACTED]
- (296) Melder anser dermed avtalene som et virkemiddel for kundene til å utøve kjøperkraft og for bankene å konkurrere om sluttkunden slik at det etter Melders syn vil det ikke være meningsfylt å avgrense et eget marked for kollektive avtaler. I den grad det skulle eksistere et marked relatert til avtaler med organisasjoner, mener Melder det i så fall vil være mer meningsfylt å behandle organisasjonene som tilbydere av distribusjons- og markedsføringstjenester for bankprodukter, mens bankene er etterspørere.
- (297) For ordens skyld, og som resultat av Konkurransetilsynets forespørsel, legges ved en oversikt over hvilke fagforeninger Partene har (i) vært i dialog og forhandlinger med, (ii) inngitt tilbud til og (iii) vunnet avtaler med de siste 5 årene:

Tabell 11: Oversikt over hvilke fagforeninger Nordea har (i) vært i dialog og forhandlinger med, (ii) inngitt tilbud til og (iii) vunnet avtaler med de siste 5 årene:

(i)	(ii)	(iii)
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
YS	YS	YS
Unio	Unio	Unio
NAL	NAL	NAL
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Econa	Econa	Econa

Tabell 12: Oversikt over hvilke fagforeninger Danske Bank har (i) vært i dialog og forhandlinger med, (ii) inngitt tilbud til og (iii) vunnet avtaler med de siste 5 årene:

(i)	(ii)	(iii)
Norsk flytekniker Organisasjon	Norsk flytekniker Organisasjon	Norsk flytekniker Organisasjon

Equinor Velferdsstyre Bergen	Equinor Velferdsstyre Bergen	Equinor Velferdsstyre Bergen
Akademikerne Pluss	Akademikerne Pluss	Akademikerne Pluss
Lederne	Lederne	Lederne
Regnskap Norge	Regnskap Norge	Regnskap Norge

- (298) Partene har ikke informasjon om hvilke andre banker som har deltatt i konkurransen, ettersom dette er private prosesser hvor den aktuelle fagforeningen tar kontakt med banken for å vurdere om et samarbeid er ønskelig.

6.5.2 Konkurransbildet

- (299) I hvilken grad banker ser seg tjent med å inngå avtaler med organisasjoner og foreninger om medlemstilbud vil avhenge av den enkelte banks strategi. Det er organisasjonene som tar initiativ til å inngå avtaler, og en organisasjon forhandler gjerne kun med et par banker.
- (300) PC Norway har siden 2015 hatt avtale om medlemstilbud for medlemsforeningene i Akademikerne. I 2022 gikk imidlertid medlemsforeningen Econa ut av avtalen og inngikk istedenfor en egen avtale med Nordea. I juni 2023 meddelte Tekna, som er den største medlemsforeningen, oppsigelse av avtalen som dermed utgår ved utgangen av 2024. Tekna har istedenfor inngått en egen avtale med Handelsbanken. Like etter ble det klart at Akademikernes medlemstilbud vil være i Handelsbanken fra og med 2024. Fra 2024 vil PC Norway derfor kun ha medlemstilbud for Norsk Journalistlag – som er en liten avtale.
- (301) I tabell 13 presenteres fordelingen av avtaler, basert på medlemmer i organisasjonene per 1. januar 2023:

Tabell 13: Antall kollektivavtalemedlemmer per bank, 1. januar 2023

	Antall kollektivavtalemedlemmer	Andel
Nordea		
Danske Bank		
Samlet		
SpareBank 1		
Handelsbanken		
DNB		
Total	1 970 982	100 %

- (302) I tabell 14 presenteres fordelingen av avtaler, basert på medlemmer i organisasjonene, etter endringene som vil tre i kraft fra 2024:

Tabell 14: Antall kollektivavtalemedlemmer per bank, 1. januar 2024

	Antall kollektivavtalemedlemmer	Andel
Nordea		
Danske Bank		
Samlet		
SpareBank 1		
Handelsbanken		
DNB		

- (303) Som følge av at avtalene er store, og forholdsvis få, vil andelene kunne variere betydelig over tid. Handelsbanken vil eksempelvis ha to store avtaler, som omfatter █ prosent av organisasjonens medlemmer fra 2024, men har i dag kun avtalen med Jurisforbundet. Danske Bank, som inntil 2023 hadde avtale med alle medlemsforeningene i Akademikerne, vil derimot ha en ubetydelig andel fra 2024. Det er tallene i tabell 13 (dvs. fra 1. januar 2024) som er representative for konkurransesituasjonen mellomlang og lang sikt.
- (304) Melder er av den oppfatning at med en samlet andel på █ og med et ubetydelig delta på █ vil ikke Foretakssammenslutningen påvirke konkurransen for kollektive avtaler.
- (305) Dette underbygges av at PC Norway har besluttet å gå ut av det norske personkundemarkedet og dermed ikke vil inngå nye avtaler om medlemstilbud. Personkundetransaksjonen vil dermed ikke redusere antall banker som organisasjonene kan inngå avtale om medlemstilbud med. På grunn av endringene som er skjedd i 2023, venter Melder at organisasjonene heller ikke vil inngå nye avtaler om medlemstilbud █
█
- (306) Gitt det store antallet banker, inkludert banker som ønsker vekst nasjonalt, vil det heller ikke etter Foretakssammenslutningen bli mangel på aktører som organisasjonene kan henvende seg til for å forhandle frem avtaler om medlemstilbud. Dette inkluderer både DNB, Handelsbanken og SpareBank 1 som alle har en betydelig andel av de kollektive avtalene i dag, men også aktører som tidligere har hatt en eller flere kollektive avtaler som Storebrand.
- (307) Videre vil regionale aktører, gjennom heldigitale tilbud innen boliglån, som er fundamentet og "trekkplasteret" i den kollektive avtalen, som Bulder, Himla og Nygygger som i de senere årene har opptrådt særlig aggressivt som prisledere bidra til høy grad av potensiell konkurranse ved at de enkelt og raskt vil kunne utfordre Partene i konkurransen om de kollektive avtalene.
- (308) Det er heller ingen etableringshindringer som hindrer andre banker fra å prioritere konkurransen om de kollektive avtalene som distribusjonskanal fremover. Tvert imot er det grunn til å tro at PC Norways varslede uttreden fra det norske personkundemarkedet vil øke insentivene som andre banker/tilbydere har til å konkurrere om de kollektive avtalene, godt hjulpet av █ PC Norway opplevde etter de vant Akademiker-avtalen og █ som den utgjorde.
- (309) Samtidig vil leverandørene disiplineres av et dynamisk kundebilde hvor særforbund både kan og velger å "bryte ut" av den kollektive forhandlingen under hovedorganisasjonen for å

forhandle individuelt med bankene. Det finnes en rekke eksempler på dette de senere årene inkl. Sykepleierforbundet (120 000 medlemmer) som forble hos DNB etter at banken tapte Unio-avtalen og Juristforbundet (20 000 medlemmer) som valgte Handelsbanken selv om Akademiker-avtalen var hos PC Norway. Særforbundenes mulighet og vilje til å forhandle på egenhånd bidrar til dynamisk markedsituasjon som bidrar til å disiplinere bankene i konkurranse om distribusjonskanalene som de kollektive avtalene utgjør.

- (310) Med grunnlag i det ovenfornevnte er det klart at Foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse om de kollektive avtalene innen personkundemarkedet, jf. krrl. § 16.

6.6 Ingen risiko for koordinerte virkninger som følge av foretakssammenslutningen

- (311) Personbankmarkedet er karakterisert av en fragmentert markedsstruktur som ikke muliggjør etableringen og opprettholdelsen av koordinert atferd. Dette skyldes særlig det store antallet aktører som tilbyr hele spekteret av privatbanktjenester, samt at boliglån, som oftest utgjør bankenes største verdidriver, i praksis er et individuelt tilpasset og priset produkt. Når det gjelder fondsdistribusjon er også antallet tilbydere svært høyt, ettersom fond tilbys både av banker og av andre aktører.
- (312) For det første bidrar et stort antall aktører i seg selv til at etablering av stilltiende koordinert adferd er vanskelig. Det hele kompliseres ytterligere av at banken er som nevnt ovenfor under punkt 6.2.2 er lovpålagt å gjennomføre en individuell vurdering med grunnlag i kredittverdigheten og risikoen forbundet med det konkrete kundeforholdet. Dette innebærer at det ikke er mulig å operere med forpliktende "felles priser". Samtidig har aktørene ulik strategi, hvorav flere har som strategi å ekspandere ut fra områdene de primært har hatt aktivitet i. Slike aktører vil ha svake incentiver til å delta i, og dermed effektivt true, en eventuell koordinering.
- (313) For det andre har aktørene asymmetriske markedsandeler. Asymmetriske markedsandeler gjør det vanskelig å enes om betingelser for koordinering da gevinstene vil avhenge av aktørenes andeler av markedet. Det er heller ikke symmetri blant bankene i forretningsmodell, hvilket gjør det desto vanskeligere å enes om koordineringsbetingelser. Videre avhenger kostnadene ved å tilby et lån av risiko, som igjen avhenger av en rekke faktorer, jf. ovenfor under punkt 6.2.2. Tilsvarende vil bankene i liten grad kunne påvirke pris på fond, da det vil være forvalterne som priser fondene ut fra forvaltningskostnaden. Dette gjør det utfordrende å enes om koordineringsbetingelser ettersom det i praksis innebærer at svært mange priser, og på ulike nivåer i verdikjeden, som må koordineres.
- (314) I det usannsynlige tilfellet at bankene skulle lykkes med å enes om koordineringsbetingelser, vil det at innvilgelse og prising av lån eller andre personbanktjenester krever interaksjon mellom kunden og banken gjøre at en eventuell koordinering raskt vil bryte sammen. Dette fordi de øvrige bankene ikke vil kunne identifisere i hvilken grad en bank avviker fra koordineringsbetingelsene når et aktuelt lån eller tjeneste prises til kunden. Kombinert med at et lån eller fondsandel kan gi inntekter fra kunden i mange år, eksisterer det åpenbart incentiver til å avvike fra en eventuell koordinert adferd som driver opp lønnsomheten på produktene.
- (315) Det ingen holdepunkter for at det i dag eksisterer koordinert adferd på personkundemarkedet. Bankene opererer eksempelvis med ulike veiledende priser for det samme lånet, noe et søk på Finansportalen.no eller på bankenes egne nettsider enkelt vil avdekke. Som nevnt under punkt 6.2.2 avviker også de faktiske betingelsene i stor grad fra bankens veiledende priser. Dette har også sammenheng med at bankene både er lovpålagt og har bedriftsøkonomiske incentiver til å prise ethvert boliglån individuelt. Dersom koordinerte veiledende priser ble tilbudt enhver, ville bankene ha handlet i strid med denne plikten.

- (316) Tall fra Nordea viser dessuten at de konkrete betingelsene som tilbys kunden ved [redacted] Sistnevnte har sammenheng med at boliglån ofte er et produkt som brukes for å tiltrekke seg resten av kundens dagligbankvirksomhet. Se punkt 6.2.2 for dokumentasjon av at Nordea foretar individuell prising etter kontakt med kunde. Så langt Melder kjenner til, er også avvik fra listepriiser hovedregelen i markedet. Unntaket er noen nye mindre aktører som har som forretningsmodell at alle som tilbys lån, tilbys samme pris – eksempelvis Bulder Bank. En slik strategi innebærer imidlertid at banken ikke tilbyr lån til en høyere andel kunder, enn det som er tilfellet for banker som praktiserer individuell prising.
- (317) De her nevnte forhold som gjør det usannsynlig for bankene å enes om koordineringsbetingelser, samt å opprettholde en eventuell koordinering, gjør seg tilsvarende gjeldende også etter Foretakssammenslutningen. Foretakssammenslutningen fjerner bare én av en rekke aktører, og markedsandelene vil fremdeles være asymmetriske også etter Foretakssammenslutningen. PC Norway kan i dag uansett ikke betraktes som en aggressiv aktør som i særlig grad bidrar til å vanskeliggjøre koordinering og dette kan heller ikke ventes i fravær av Foretakssammenslutningen. I forlengelsen av dette kan det nevnes at PC Norway har annonsert exit fra personkundemarkedet, og vil derfor forsvinne også i fravær av Foretakssammenslutningen.
- (318) Med grunnlag i ovennevnte er det klart at markedsstrukturen ligger svært dårlig til rette for koordinert adferd. Dette i kombinasjon med at Foretakssammenslutningen ikke isolert sett gir en merkbar økning i mulighetene for å koordinere adferd, innebærer at Foretakssammenslutningen ikke leder til noen risiko for koordinerte virkninger på personbankmarkedet generelt, eller markedet for fondsdistribusjon og boliglån spesielt.

6.7 Vertikal relasjon: fondsforvaltning og fondsdistribusjon

- (319) Som det fremgår av det ovenfornevnte, tilbyr både Nordea Funds, DIAM og DIMA produksjon og forvaltning av de ovenfornevnte fondene. Partene er videre aktive i distributørleddet og distribuerer fond via sine respektive banker, samt andre utvalgte banker og finansielle institusjoner. Dette medfører en vertikal overlapp mellom Partenes virksomhet innen hhv. fondsforvaltning og fondsdistribusjon.
- (320) Partenes markedsandeler innenfor hvert av markedene overstiger imidlertid ikke 30 prosent hverken individuelt eller samlet, se tabell nedenfor. Foretakssammenslutningen vil uansett ikke reise noen konkurransemessige bekymringer all den tid det er mange aktører i begge ledd, og sterk konkurranse i begge markeder. At Foretakssammenslutningen ikke vil reise noen konkurransemessige bekymringer understøttes videre av at Partene i dag allerede er vertikalt integrerte hver for seg, og at det inngås avtaler med distributører også utenfor Partenes respektive konserner.

7. EFFEKTIVITETSGEVINSTER

7.1 Kunden vil få et mer helhetlig tjeneste- og produkttilbud av bedre kvalitet

- (321) Foretakssammenslutningen vil i alle tilfeller lede til betydelige effektivitetsgevinster som vil komme kundene til gode og oppveie enhver eventuell konkurransemessige virkning.
- (322) Melder forventer transaksjonen vil resultere i signifikante synergier. Disse synergiene innebærer at Melder forventer å få en bedre avkastning på aktivaene/virksomhetene som omfattes av transaksjonen enn det Danske Bank legger til grunn ved videre drift. Det er disse synergiene som danner rasjonale for transaksjonen, sett fra Melders perspektiv.

- (323) Eksempelvis hadde PC Norway driftskostnader på omtrent [redacted] kroner i 2022. Nordea forventer at de inkrementelle driftskostnadene for å kunne opprettholde samme aktivitetsnivå som Danske Bank, vil være [redacted] kroner. Dette innebærer en reduksjon i kostnader på [redacted]. Majoriteten av de lavere kostnadene kommer fra [redacted]. Disse kommer ikke til å være like store i Nordea. Dette inkluderer også [redacted] fra dagens nivå, men også en besparelse på [redacted].
- (324) [redacted] skyldes dels at det er stordriftsfordeler relatert til den operative driften, men også at Nordea har en mer effektiv og automatisert [redacted] enn PC Norway, slik at [redacted] per kunde reduseres.
- (325) Melder legger til grunn at transaksjonen vil gi grunnlag for besparelser i faste og variable kostnader. I tillegg til dette vil kundene som overføres fra Danske Bank, etter Melders oppfatning, samlet sett få et tilbud av høyere kvalitet. Dette underbygges av at Melder planlegger med at de direkte kostnadene til [redacted]. Melder mener dermed at synergiene også vil innebære samfunnsøkonomiske gevinster gjennom at kundene får et likeverdig eller bedre tilbud, med mindre bruk av samfunnets ressurser.
- (326) Det vil være betydelige gevinster knyttet til faste kostnader. Dette gjelder særlig siden en rekke funksjoner i dag dupliseres, eksempelvis IT-systemer og compliance som begge er helt sentralt i moderne bankdrift og utgjør en betydelig del av de samlede kostnadene. Besparelsene anslås til opp mot [redacted] per år.
- (327) Til tross for at Nordea har [redacted] lykkes Nordea i å oppnå bedre kundetilfredshet enn PC Norway noe som indikeres av bransjeundersøkelser. Kundene som i dag betjenes av PC Norway vil dermed kunne oppleve et bedre og mer effektivt tilbud, samtidig som Nordea vil kunne bruke frigitte ressurser til å skape bedre produkter. Melder mener dermed at kundene får gevinster av synergiene.

7.2 Lavere finansieringskostnader gir større rom til å tilby lavere priser til kunden

- (328) Den underliggende forretningsmodellen til banker er å kapitalisere på at noen har tilgjengelig kapital, mens andre ønsker tilgang til kapital. Kapitalen flyter dit hvor kapitaleierne oppnår best risikostjustert avkastning. For at banken skal kunne tiltrekke seg kapital som banken deretter kan ta betalt for å låne ut, må banken kompensere eieren av kapitalen. Kostnaden ved å finansiere utlån er dermed den viktigste variable kostnaden knyttet til bankdrift, jf. også punkt 6.2.2. Kostnaden påvirkes av en rekke faktorer som reguleringer, kommersielle valg knyttet til finansiering, og risiko ved driften av banken. Desto lavere risiko kapitalmarkedet vurderer at er knyttet til en bank, desto lavere risikopåslag må banken betale for å finansiere seg.
- (329) Det eksisterer en rekke forskjellige finansieringskilder, herunder egenkapital, ulike former for markedsfinansiering, og bankinnskudd. Bankene kan finansiere seg både med norske kroner og med annen valuta som veksles inn i norske kroner. Kostnadene ved de ulike finansieringskildene varierer med risiko og løpetid. Lån med kort løpetid har gjerne lavere rentepåslag enn lån med lang løpetid, fordi eierne må kompenseres for at kapitalen er bundet opp i lang tid.
- (330) Sentralt i bankdrift er dermed å finne den kombinasjonen av finansieringskilder som gir de laveste finansieringskostnadene hensyntatt krav til løpetid og type kapital. Ettersom egenkapitalen er det første som tæres på dersom en bank får problemer, har denne også det høyeste risikopåslaget. Kundens bankinnskudd kan derimot være en forholdsvis rimelig finansieringskilde, og særlig gjelder dette innskudd som er sikret av Bankgarantifondet.

Kostnadene ved markedsfinansiering avhenger av risiko, løpetid og pengemarkedsrenten NIBOR (som er referanserenter for lån mellom norske banker). NIBOR avhenger i sin tur i vesentlig grad av styringsrenten, siden banker alternativt kan plassere kapital på konto i Norges Bank. Ettersom det er høyere risiko ved utlån til andre banker enn til Sentralbanken ligger NIBOR som regel over styringsrenten.

- (331) De fleste norske bankene har samlet hoveddelen av sine boliglån i kredittforetak som har rett til å utstede sikrede obligasjoner (obligasjoner med fortrinnsrett OMF). Dette innebærer at kjøperne av OMF-obligasjoner har sikkerhet for sine krav i selskapets sikkerhetsmasse, dvs. i hovedsak boligeiendommene som er pantsatt som sikkerhet for boliglånene. Dette reduserer risikoen for obligasjonseierne, sammenlignet med usikrede investeringer. Dermed gir organisering gjennom kredittforetak, alt annet likt, lavere finansieringskostnader.
- (332) Melder har ikke foretatt noen vurdering av hvilke kostnader til finansiering PC Norway ville hatt i fravær av Foretakssammenslutningen.

- (333) Dette innebærer at Nordea vil kunne videreføre aktiviteten i PC Norway med lavere variable kostnader enn det Danske Bank ville hatt. Dette setter Nordea i stand til å strekke seg lengre for å beholde kundene, noe som også er egnet til å skape en gevinst for kundene i form av bedre betingelser og lavere priser.

7.3 Konklusjon

- (334) Foretakssammenslutningen vil følgelig lede til betydelige effektivitetsgevinster i form av reduserte driftskostnader og mer effektiv drift, noe som vil komme kundene til gode i form av et mer helhetlig tjeneste- produkttilbud av høyere kvalitet til lavere pris og dermed oppveie enhver eventuell konkurransemessige virkning.

8. KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

8.1 Det nasjonale markedet for utlån

8.1.1 Fem viktigste konkurrenter

- (335) Nordeas viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for utlån:

Navn	Estimert markedsandel (2022)	Kontaktinformasjon

⁹⁵ Sparebanken Vest, Sparebanken Vest Boligkreditt, Sparebanken Sør, Sparebanken Møre og Sparebanken Sogn og Fjordane + 22 andre sparebanker og 6 boligkredittforetak, 1 kredittforetak og 1 hybrid boligkredittforetak.



(336) PC Norways viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for utlån:

Navn	Estimert markedsandel (2022)	Kontaktinformasjon
[Redacted content]		

8.1.2 Fem viktigste leverandører

(337) Nordeas viktigste leverandører på det nasjonale markedet for utlån:

Navn	% av totalt innkjøp ⁹⁹	Kontaktinformasjon
[Redacted content]		

⁹⁶ Filialer av utenlandske banker i Norge (Danske Bank, Handelsbanken, Handelsbanken Eiendomskreditt + 9 andre filialer) har en samlet markedsandel på [redacted] prosent innen utlån til personkunder, hvorav Danske Bank og Handelsbanken er [redacted]. Det fremgår av tabell 1 at PC Norway har en markedsandel på [redacted] hhv. [redacted] dersom markedet for utlån inndeles i "boliglån", "forbrukslån" og "andre lån". Innen et totalmarked for utlån vil dette samlet tilsvare [redacted] hvilket innebærer at Handelsbanken innehar en markedsandel som tilsvarer omtrent det resterende tallet.

⁹⁷ Nordeas markedsandel innen utlån bruker boliglån som proxy, se tabell 1 ovenfor under kapittel 6.1.

⁹⁸ Filialer av utenlandske banker i Norge (Danske Bank, Handelsbanken, Handelsbanken Eiendomskreditt + 9 andre filialer) har en samlet markedsandel på [redacted] prosent innen utlån til personkunder, hvorav Danske Bank og Handelsbanken er [redacted]. Det fremgår av tabell 1 at PC Norway har en markedsandel på [redacted] hhv. [redacted] dersom markedet for utlån inndeles i "boliglån", "forbrukslån" og "andre lån". Innen et totalmarked for utlån vil dette samlet tilsvare [redacted] hvilket innebærer at Handelsbanken innehar en markedsandel som tilsvarer omtrent det resterende tallet.

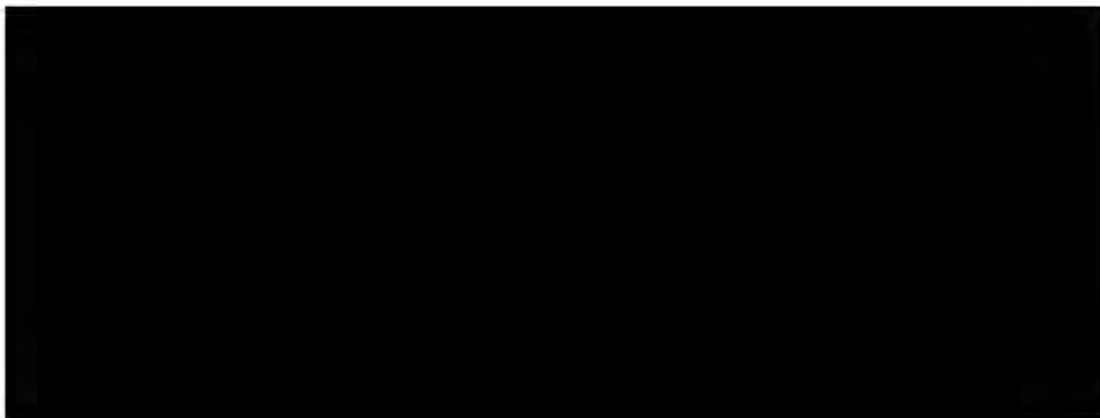
⁹⁹ Ettersom Nordea er et konsern som opererer i flere land, er det vanskelig å skille ut leverandørinnkjøp på virksomhetsnivå, samt å trekke opp et skille mellom eksterne og interne innkjøp da innkjøpene ofte går igjennom flere ledd internt og benyttes for å tilby tjenester innen flere produktmarkeder. I tabellen oppgis derfor Nordea-gruppens samlede innkjøp fra de viktigste eksterne leverandørene.



(338) PC Norways viktigste leverandører på det nasjonale markedet for utlån:

Navn	% av totalt innkjøp ¹⁰⁰	Kontaktinformasjon
[Redacted content]		

¹⁰⁰ % av totale innkjøp er beregnet basert på Danske Bank Norge, og ikke kun for PC Norway grunnet utilgjengelig informasjon. Danske Bank Norge hadde driftskostnader, ekskludert lønn og andre personalkostnader, på NOK 2 120 000 000 i 2022, jf. årsrapport Danske Bank 2022 "andre driftskostnader", tilgjengelig i Brønnøysundregisteret.

**8.1.3 Fem viktigste kunder**

(339) Ettersom Foretakssammenslutningen inkluderer virksomhet med salg til private sluttkunder, vil det ikke relevant for å vurdere dens virkning på konkurransen å oppgi fem viktigste kunder innen markedet for utlån.

8.2 Det nasjonale markedet for fondsdistribusjon**8.2.1 Fem viktigste konkurrenter**

(340) Nordeas viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for fondsdistribusjon:

Navn	Estimert markedsandel (2022)	Kontaktinformasjon
[Redacted content]		

(341) PC Norways viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for fondsdistribusjon:

Navn	Estimert markedsandel (2022)	Kontaktinformasjon
[Redacted content]		

**8.2.2 Fem viktigste leverandører**

(342) Nordeas viktigste leverandører¹⁰¹ på det nasjonale markedet for fondsdistribusjon:

Navn	% av totalt innkjøp	Kontaktinformasjon
[Redacted content]		

(343) PC Norways viktigste leverandører på det nasjonale markedet for fondsdistribusjon:

¹⁰¹ Nordea benytter i all hovedsak interne leverandører. I tabellen oppgis de eksterne leverandørene som Nordea benytter, samt hvilken andel av Nordeas eksterne innkjøp hver av disse utgjør. I praksis står disse fire for en svært liten andel av totalkostnaden for fondsdistribusjon til det nasjonale markedet for fondsdistribusjon.

Navn	% av totalt innkjøp ¹⁰²	Kontaktinformasjon

¹⁰² Informasjon om % av totalt innkjøp er ikke tilgjengelig for leverandører av PC Norway på markedet for fondsdistribusjon.

¹⁰³ PC Norway-kunders handel i Danske Bank-fond

¹⁰⁴ [redacted] og har gjennom avtaler med store fondsforvaltere et bredt fondsunivers. Danske Bank tilbyr sine kunder fond forvaltet av blant annet Black Rock, Fidelity, Odin og Skagen [redacted]

¹⁰⁵ I motsetning til Danske Bank-fond og andre eksterne fond tilbudt i Danske Banks fondsunivers i Norge, skjer kundenes handel [redacted]

8.2.3 Fem viktigste kunder

- (344) Ettersom Foretakssammenslutningen inkluderer virksomhet med salg til private slutt kunder, vil det ikke relevant for å vurdere dens virkning på konkurransen å oppgi de fem viktigste kunder innen markedet for fondsdistribusjon.

8.3 Det nasjonale markedet for innskudds- og kontotjenester**8.3.1 Fem viktigste konkurrenter**

- (345) Nordeas viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for innskudds- og kontotjenester:

Navn	Estimert markedsandel (2022)	Kontaktinformasjon

- (346) PC Norways viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for innskudds- og kontotjenester:

Navn	Estimert markedsandel (2022)	Kontaktinformasjon

¹⁰⁶ Sparebanken Vest, Sparebanken Vest Boligkreditt, Sparebanken Sør, Sparebanken Møre og Sparebanken Sogn og Fjordane + 22 andre sparebanker og 6 boligkredittforetak, 1 kredittforetak og 1 hybrid boligkredittforetak.

¹⁰⁷ Filialer av utenlandske banker i Norge (Danske Bank, Handelsbanken, Handelsbanken Eiendomskreditt + 9 andre filialer) har en samlet markedsandel på [redacted] prosent innen det nasjonale markedet for innskudds- og kontotjenester, hvorav Danske Bank og Handelsbanken er [redacted]. Det fremgår av tabell 1 at PC Norway har en markedsandel på [redacted] prosent innen dette markedet, hvilket innebærer at Handelsbanken innehar en markedsandel som tilsvarer omtrent det resterende tallet.



8.3.2 Fem viktigste leverandører

(347) Nordeas viktigste leverandører på det nasjonale markedet for innskudds- og kontotjenester:

Navn	% av totalt innkjøp ¹⁰⁸	Kontaktinformasjon

¹⁰⁸ Filialer av utenlandske banker i Norge (Danske Bank, Handelsbanken, Handelsbanken Eiendoms kreditt + 9 andre filialer) har en samlet markedsandel på prosent innen det nasjonale markedet for innskudds- og kontotjenester, hvorav Danske Bank og Handelsbanken er . Det fremgår av tabell 1 at PC Norway har en markedsandel på prosent innen dette markedet, hvilket innebærer at Handelsbanken innehar en markedsandel som tilsvarer omtrent det resterende tallet.

¹⁰⁹ Ettersom Nordea er et konsern som opererer i flere land, er det vanskelig å skille ut leverandørinnkjøp på virksomhetsnivå, samt å trekke opp et skille mellom eksterne og interne innkjøp da innkjøpene ofte går igjennom flere ledd internt og benyttes for å tilby tjenester innen flere produktmarkeder. I tabellen oppgis derfor Nordea-gruppens samlede innkjøp fra de viktigste eksterne leverandørene.



- (348) PC Norways viktigste leverandører på det nasjonale markedet for innskudds- og kontotjenester:

Navn	% av totalt innkjøp	Kontaktinformasjon
[Redacted content]		

8.3.3 Fem viktigste kunder

- (349) Ettersom Foretakssammenslutningen inkluderer virksomhet med salg til private slutt kunder, vil det ikke relevant for å vurdere dens virkning på konkurransen å oppgi de fem viktigste kunder innen markedet for innskudds- og kontotjenester.

8.4 Det nasjonale markedet for betalingstjenester

8.4.1 Fem viktigste konkurrenter

- (350) Nordeas viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for betalingstjenester:

¹¹⁰ Innkjøp fra [Redacted]

¹¹¹ Innkjøp [Redacted]

Navn	Estimert markedsandel (2022)	Kontaktinformasjon

(351) PC Norways viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for betalingstjenester:

Navn	Estimert markedsandel (2022)	Kontaktinformasjon

8.4.2 Fem viktigste leverandører

(352) Nordeas viktigste leverandører på det nasjonale markedet for betalingstjenester:

¹¹² Sparebanken Vest, Sparebanken Vest Boligkreditt, Sparebanken Sør, Sparebanken Møre og Sparebanken Sogn og Fjordane + 22 andre sparebanker og 6 boligkredittforetak, 1 kredittforetak og 1 hybrid boligkredittforetak.

¹¹³ Filialer av utenlandske banker i Norge (Danske Bank, Handelsbanken, Handelsbanken Eiendomskreditt + 9 andre filialer) har en samlet markedsandel på [redacted] prosent innen det nasjonale markedet for betalingstjenester, hvorav Danske Bank og Handelsbanken [redacted]. Det fremgår av tabell 1 at PC Norway har en markedsandel på [redacted] prosent innen dette markedet, hvilket innebærer at Handelsbanken innehar en markedsandel som tilsvarer omtrent det resterende tallet.

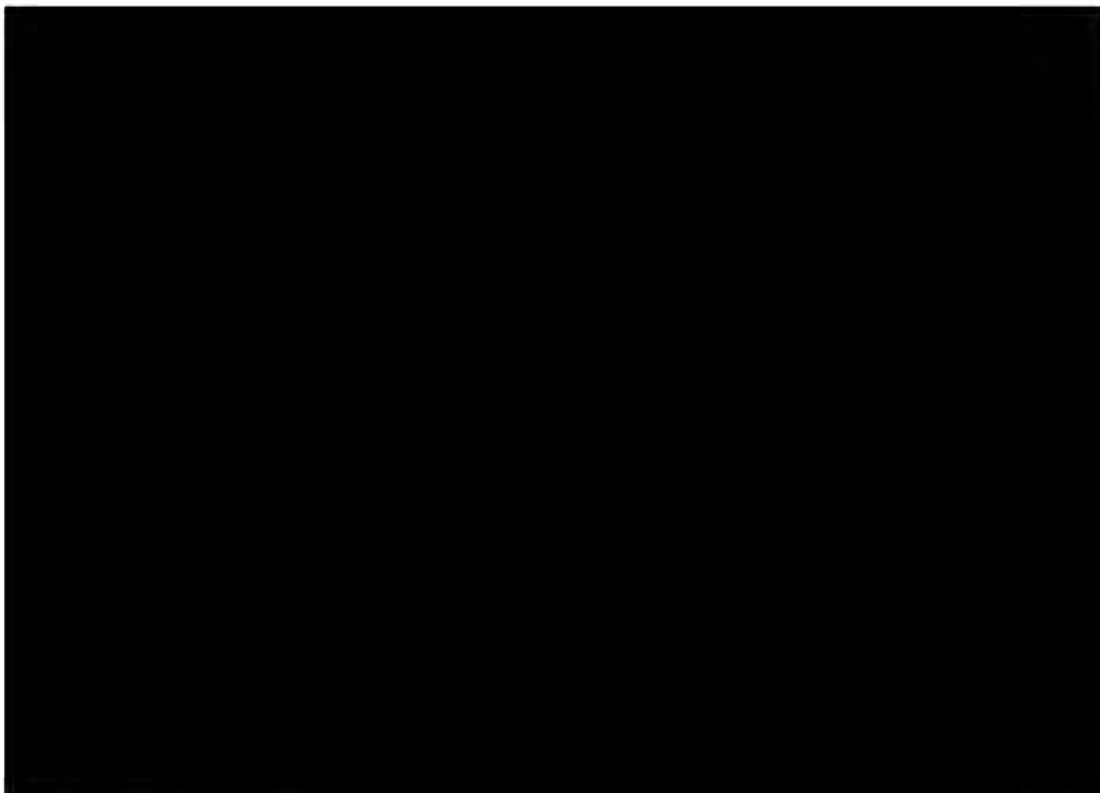
Navn	% av totalt innkjøp ¹¹⁴	Kontaktinformasjon
[Redacted]		

(353) PC Norways viktigste leverandører på det nasjonale markedet for betalingstjenester:

Navn	% av totalt innkjøp ¹¹⁵	Kontaktinformasjon
[Redacted]		

¹¹⁴ Ettersom Nordea er et konsern som opererer i flere land, er det vanskelig å skille ut leverandørinnkjøp på virksomhetsnivå, samt med å trekke opp et skille mellom eksterne og interne innkjøp da innkjøpene ofte går igjennom flere ledd internt og benyttes for å tilby tjenester innen flere produktmarkeder. I tabellen oppgis derfor Nordea-gruppens samlede innkjøp fra de viktigste eksterne leverandørene.

¹¹⁵ Som en del av et nordisk bankkonsern er PC Norways leverandører innen betalingstjenester i stor grad basert på avtaler inngått på konsernnivå eller levert som interne tjenester. [Redacted]

**8.4.3 Fem viktigste kunder**

(354) Ettersom Foretakssammenslutningen inkluderer virksomhet med salg til private slutt kunder, vil det ikke relevant for å vurdere dens virkning på konkurransen å oppgi de fem viktigste kunder innen markedet for betalingstjenester.

8.5 Det nasjonale markedet for utstedelse av betalingskort**8.5.1 Fem viktigste konkurrenter**

(355) Nordeas viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for utstedelse av betalingskort:

Navn	Estimert markedsandel (2022)	Kontaktinformasjon

¹¹⁶ Sparebanken Vest, Sparebanken Vest Boligkreditt, Sparebanken Sør, Sparebanken Møre og Sparebanken Sogn og Fjordane + 22 andre sparebanker og 6 boligkredittforetak, 1 kredittforetak og 1 hybrid boligkredittforetak.



(356) PC Norways viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for utstedelse av betalingskort:

Navn	Estimert markedsandel (2022)	Kontaktinformasjon
[Redacted content]		

8.5.2 Fem viktigste leverandører

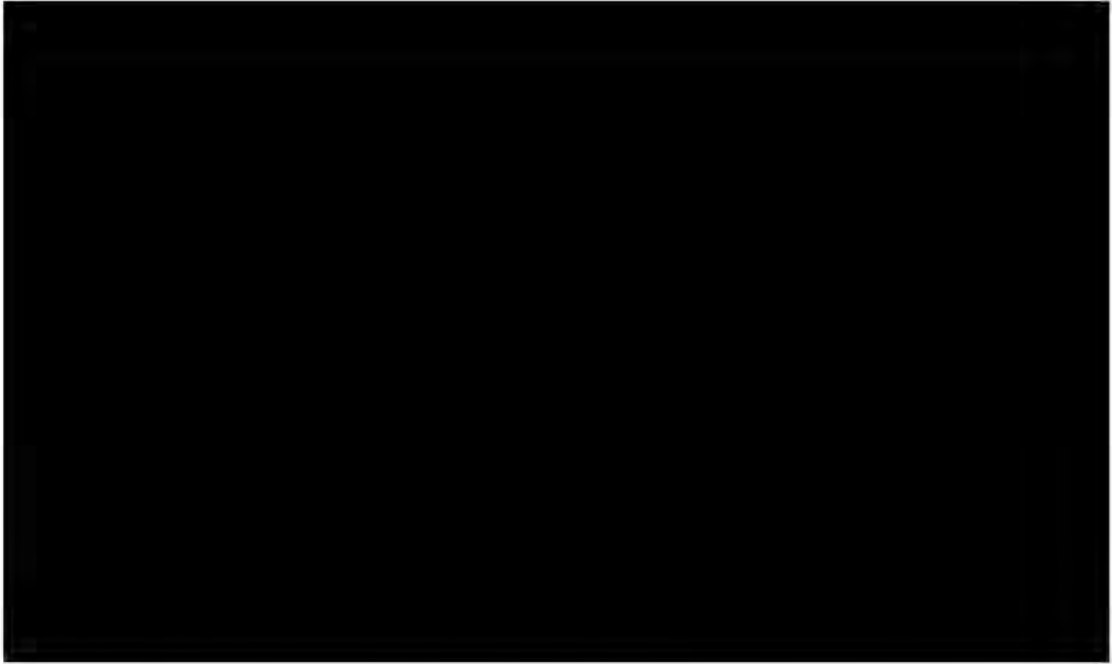
(357) Nordeas viktigste leverandører på det nasjonale markedet for utstedelse av betalingskort:

Navn	% av totalt innkjøp ¹¹⁹	Kontaktinformasjon
[Redacted content]		

¹¹⁷ Filialer av utenlandske banker i Norge (Danske Bank, Handelsbanken, Handelsbanken Eiendomskreditt + 9 andre filialer) har en samlet markedsandel på [redacted] prosent innen det nasjonale markedet for utstedelse av betalingskort, hvorav Danske Bank og Handelsbanken [redacted]. Det fremgår av tabell 1 at PC Norway har en markedsandel på [redacted] prosent innen dette markedet, hvilket innebærer at Handelsbanken innehar en markedsandel som tilsvarer omtrent det resterende tallet.

¹¹⁸ Filialer av utenlandske banker i Norge (Danske Bank, Handelsbanken, Handelsbanken Eiendomskreditt + 9 andre filialer) har en samlet markedsandel på [redacted] prosent innen det nasjonale markedet for utstedelse av betalingskort, hvorav Danske Bank og Handelsbanken [redacted]. Det fremgår av tabell 1 at PC Norway har en markedsandel på [redacted] prosent innen dette markedet, hvilket innebærer at Handelsbanken innehar en markedsandel som tilsvarer omtrent det resterende tallet.

¹¹⁹ Ettersom Nordea er et konsern som opererer i flere land, er det vanskelig å skille ut leverandørinnkjøp på virksomhetsnivå, samt å trekke opp et skille mellom eksterne og interne innkjøp da innkjøpene ofte går igjennom flere ledd internt og benyttes for å tilby tjenester innen flere produktmarkeder. I tabellen oppgis derfor Nordea-gruppens samlede innkjøp fra de viktigste eksterne leverandørene.



(358) PC Norways viktigste leverandører på det nasjonale markedet for utstedelse av betalingskort:

Navn	% av totalt innkjøp ¹²⁰	Kontaktinformasjon
[Redacted content]		

¹²⁰ Som en del av et nordiske bankkonsern er PC Norways leverandører innen betalingstjenester i stor grad basert på avtaler inngått på konsernnivå eller levert som interne tjenester. [Redacted]



8.5.3 Fem viktigste kunder

(359) Ettersom Foretakssammenslutningen inkluderer virksomhet med salg til private slutt kunder, vil det ikke relevant for å vurdere dens virkning på konkurransen å oppgi de fem viktigste kunder innen markedet for utstedelse av betalingskort.

8.6 Det nasjonale markedet for private banking-tjenester

8.6.1 Fem viktigste konkurrenter

(360) Nordeas viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for private banking-tjenester:

Navn	Estimert markedsandel (2022) ¹²¹	Kontaktinformasjon
[Redacted content]		

(361) PC Norways viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for private banking-tjenester:

Navn	Estimert markedsandel (2022) ¹²²	Kontaktinformasjon
[Redacted content]		

¹²¹ Det er ikke mulig for Partene å estimere andre aktørers markedsandeler innen private banking-tjenester. Se nærmere om dette under punkt 6.4 hvor det fremgår at markedsandeler beror på hvordan segmentet avgrenses, og at hver aktør selv definerer hva som skal til for å bli kunde i deres private banking program.

¹²² Det er ikke mulig for Partene å estimere andre aktørers markedsandeler innen private banking-tjenester. Se nærmere om dette under punkt 6.4 hvor det fremgår at markedsandeler beror på hvordan segmentet avgrenses, og at hver aktør selv definerer hva som skal til for å bli kunde i deres private banking program.

**8.6.2 Fem viktigste leverandører**

(362) Nordeas viktigste leverandører på det nasjonale markedet for private banking-tjenester:

Navn	% av totalt innkjøp ¹²³	Kontaktinformasjon
A large black rectangular redaction covering the entire body of the table.		

¹²³ Ettersom Nordea er et konsern som opererer i flere land, er det vanskelig å skille ut leverandørinnkjøp på virksomhetsnivå, samt å trekke opp et skille mellom eksterne og interne innkjøp da innkjøpene ofte går igjennom flere ledd internt og benyttes for å tilby tjenester innen flere produktmarkeder. I tabellen oppgis derfor Nordea-gruppens samlede innkjøp fra de viktigste eksterne leverandørene.

(363) PC Norways viktigste leverandører på det nasjonale markedet for private banking-tjenester:

Navn	% av totalt innkjøp ¹²⁴	Kontaktinformasjon
[Redacted content]		

8.6.3 Fem viktigste kunder

(364) Ettersom Foretakssammenslutningen inkluderer virksomhet med salg til private slutt kunder, vil det ikke relevant for å vurdere dens virkning på konkurransen å oppgi de fem viktigste kunder innen markedet for utstedelse av betalingskort.

8.7 Det nasjonale markedet for fondsforvaltning

8.7.1 Fem viktigste konkurrenter

(365) Nordeas viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for fondsforvaltning:

¹²⁴ Som en del av et nordiske bankkonsern er PC Norways leverandører innen betalingstjenester i stor grad basert på avtaler inngått på konsernivå eller levert som interne tjenester [Redacted]

¹²⁵ Innkjøp [Redacted]

Navn	Estimert markedsandel (2022)	Kontaktinformasjon

- (366) De DIAM og DIMA kontrollerte fondene som inngår i transaksjonen sine viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for fondsforvaltning:

Navn	Estimert markedsandel (2022)	Kontaktinformasjon

8.7.2 Fem viktigste leverandører

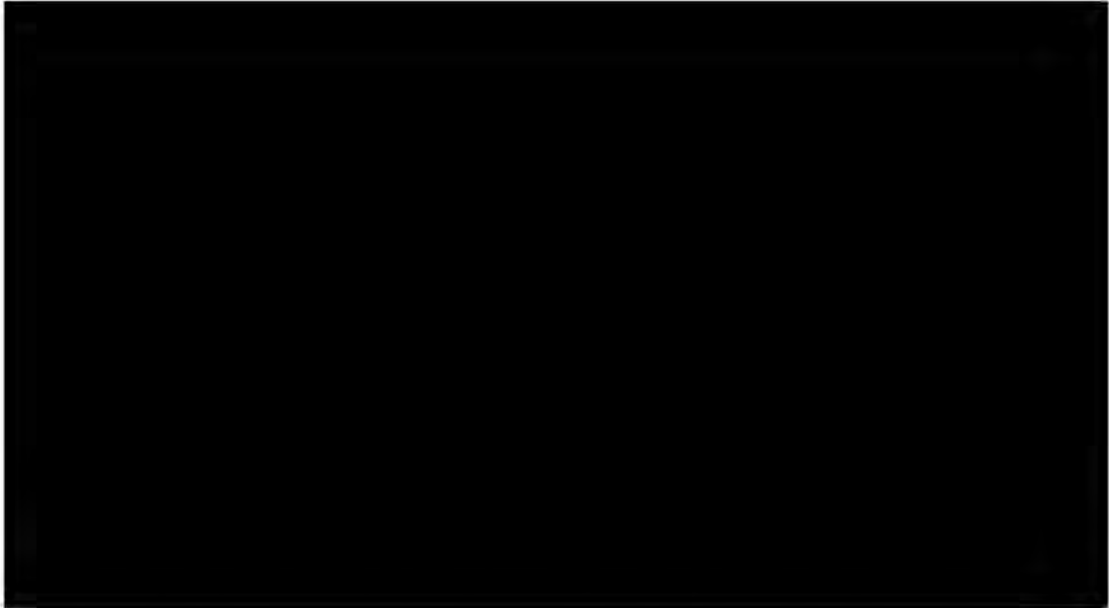
- (367) Nordeas¹²⁶ viktigste leverandører på det nasjonale markedet for fondsforvaltning:

Navn	% av totalt innkjøp ¹²⁷	Kontaktinformasjon

¹²⁶ Som følge av Nordea [redacted]

Vi har likevel for meldingens formål valgt å oppgi de fem viktigste eksterne leverandørene.

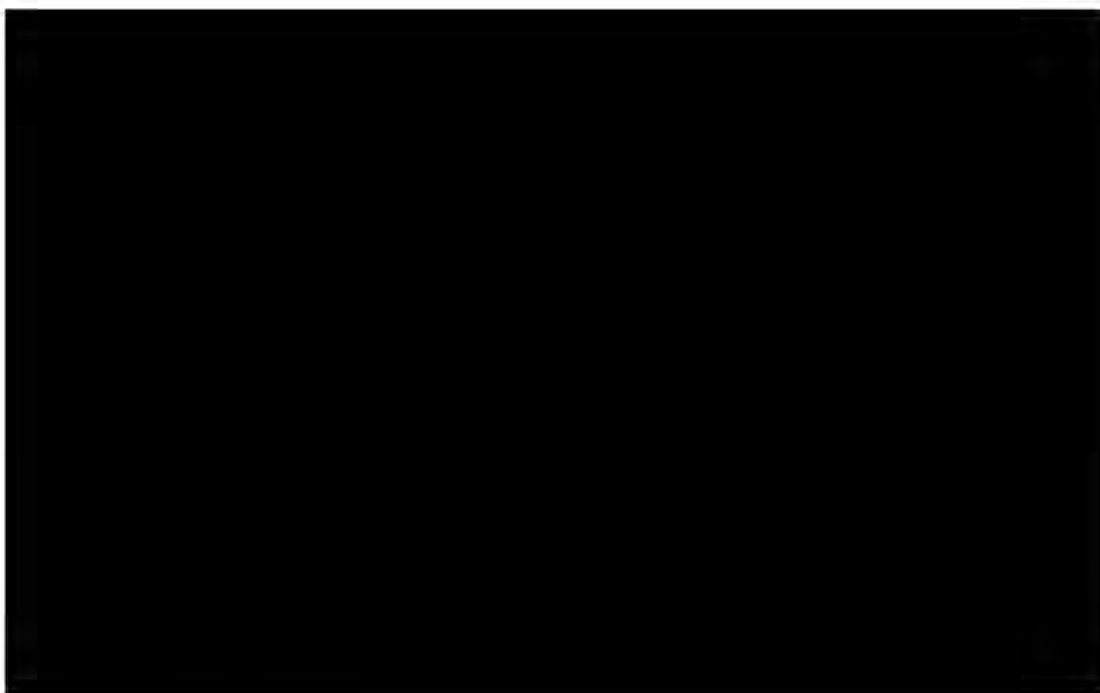
¹²⁷ Andelen som er oppgitt er beregnet ut ifra kostnader knyttet til innkjøp fra eksterne leverandører (dvs. at kostnader knyttet til innkjøp fra interne leverandører er ekskludert).



- (368) De DIAM og DIMA kontrollerte fondene som inngår i transaksjonen sine viktigste leverandører på det nasjonale markedet for fondsforvaltning¹²⁸.

Navn	% av totalt innkjøp	Kontaktinformasjon
[Redacted content]		

¹²⁸ Listen omfatter eksterne leverandører etter en kvalitativ vurdering av relevante tjenester benyttet i forvaltning av de fond som inngår i Transaksjonen. Vi nevner for ordens skyld at interne leverandører ikke er omfattet av oversikten, herunder Danske Bank. Interne leverandører utgjør [redacted] av totalt innkjøp).

**8.7.3 Fem viktigste kunder**

(369) Nordeas viktigste kunder på det nasjonale markedet for fondsforvaltning:

Navn	% av totalt salg	Kontaktinformasjon
[Redacted content]		

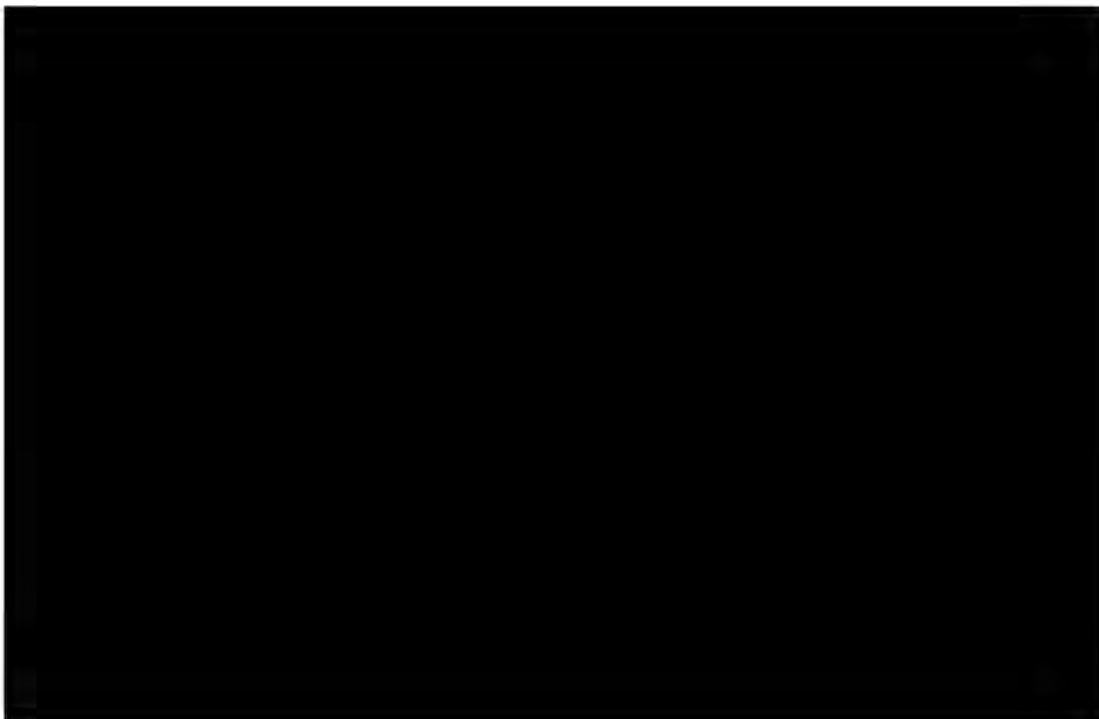


(370) De DIAM og DIMA kontrollerte fondene som inngår i transaksjonen sine viktigste kunder på det nasjonale markedet for fondsforvaltning¹²⁹:

Navn	% av totalt salg ¹³⁰	Kontaktinformasjon
[Redacted content]		

¹²⁹ Listen omfatter investorer i fond omfattet av Transaksjonen og er oppgitt basert på AuM per investor. Vi nevner for ordens skyld at oversikten ikke omfatter interne kunder, herunder Danske Bank og fond forvaltet av DIAM og DIMA som hovedsakelig investerer i verdipapirfundsandeler og hvor fondene er en del av Transaksjonen. Interne [redacted] totale AuM i fondene) som følge av nevnte fond struktur og Transaksjonens struktur.

¹³⁰ Per 31. mai 2023.



8.8 Det nasjonale markedet for handel med noterte finansielle instrumenter

8.8.1 Fem viktigste konkurrenter

(371) Partens viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for handel med noterte finansielle instrumenter er Nordnet, DNB, J.P Morgan AG, XTX og Goldman Sachs. For mer informasjon om konkurrentenes markedsandeler vises det til rapporten inntatt i fotnote 65.

8.8.2 Fem viktigste leverandører

(372) For Partenes viktigste leverandører innen det nasjonale markedet for handel med noterte finansielle instrumenter, [REDACTED]

8.8.3 Fem viktigste kunder

(373) Ettersom Foretakssammenslutningen inkluderer virksomhet med salg til private sluttkunder, vil det ikke relevant for å vurdere dens virkning på konkurransen å oppgi de fem viktigste kunder innen markedet for handel med noterte finansielle instrumenter.

9. MELDING TIL ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER

(374) Transaksjonen er ikke meldepliktig i andre jurisdiksjoner.

10. ÅRSBERETNING, ÅRSREGNSKAP OG KONSERNREGNSKAP

(375) Årsberetning og årsregnskap for Melder er innatt i annual report for Nordea Bank Abp 2022 og er inntatt som Vedlegg 8: Annual Årsregnskap for Nordea Bank Abp, filial i Norge 2022.

(376) Ettersom det er tale om innmatsalg, finnes det ikke årsberetning og årsregnskap for Målvirksomhetene. Nærmere informasjon om omsetning og driftsresultat for Målvirksomhetene er inntatt i Vedlegg 9.

11. OFFENTLIG VERSJON

(377) Informasjon som skal unntas offentlighet er markert i gult, grønt og rosa i meldingen. Informasjon markert i gult utgjør forretningssensitiv informasjon for Melder, mens informasjon markert i grønt utgjør forretningssensitiv informasjon for Selger og Målvirksomhetene. Informasjon markert i rosa utgjør forretningssensitiv informasjon for Partene.

Med vennlig hilsen
ADVOKATFIRMAET SCHJØDT AS

Morten U. Henriksen
Advokat

morten.henriksen@schjodt.com