

## MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

MELLOM

**SPAREBANK 1 GRUPPEN AS**

OG

**EIKA FORSIKRING AS**

**29. januar 2024**



## 1 INNLEDNING OG OPPSUMMERING

Denne meldingen inngis til Konkurransetilsynet i henhold til konkurranseloven § 18, jf. § 17 på vegne av SpareBank 1 Gruppen AS ("**SpareBank 1**"). Meldingen gjelder sammenslåingen av Fremtind Forsikring AS ("**Fremtind Forsikring**") og Eika Forsikring AS ("**Eika Forsikring**"), for enkelhets skyld omtalt som "**Partene**" i denne meldingen. Partene vil gjennom foretakssammenslutningen opphøre som uavhengige foretak som nærmere beskrevet i punkt 3.

SpareBank 1 vil erverve konkurranserettslig enekontroll over Eika Forsikring gjennom sammenslåingen. SpareBank 1 vil etter sammenslåingen ha enekontroll over det nye selskapet, tilsvarende dagens enekontroll over Fremtind Forsikring.

Partene tilbyr ulike produkter på skade- og livsforsikringsområdet til bedrifter og privatpersoner. Partenes forsikringsprodukter innen skadeforsikring inkluderer ulike dekningstyper knyttet til eiendeler, bygninger, rettshjelp, samt forsikringer for person og helse. Partenes forsikringsprodukter innen livsforsikring inkluderer ulike former for dekning ved død og uførhet, som for eksempel uførekapital.

Partene distribuerer forsikringsproduktene gjennom bank, andre tredjeparter og ved direkte salg.

Partenes virksomhet gir opphav til overlappende virksomhet innenfor følgende markeder:

- **Berørt marked for skadeforsikring til privatkunder.** Partene tilbyr skadeforsikringsprodukter til privatkunder, herunder forsikring av eiendom, motorvogn, løsøre og reiseforsikring. Økningen i konsentrasjonsnivå som følge av den planlagte foretakssammenslutningen vil generelt sett være liten ettersom Eika Forsikring har lave markedsandeler i markedet. Partene er heller ikke spesielt nære konkurrenter, [REDACTED] Som følge av dette utøver Partene i dag et begrenset konkurransepress på hverandre, og vil etter sammenslåingen fortsatt møte betydelig konkurranse fra flere andre store aktører i forsikringsmarkedet.
- **Ikke-berørt marked for skadeforsikring til bedriftskunder.** Partenes markedsandeler er lave, og konsentrasjonsøkningen som følge av sammenslåingen er minimal. Partene vil etter sammenslåingen fortsette å møte sterk konkurranse fra langt større aktører.
- **Berørt marked for personrisikoforsikring.** Partene tilbyr dødsfall- og uføreforsikringer, inkludert uførekapital og uførepensjon, samt andre typer av personforsikringer. Uansett markedsavgrensning er Eika Forsikrings markedsandeler lave, og Partene møter sterk konkurranse fra andre forsikringsforetak som tilbyr tilsvarende forsikringsprodukter.
- **Ikke-berørt marked for forsikringsdistribusjon.** Partene tilbyr ikke forsikringsformidlingstjenester og har svært begrenset tilstedeværelse i et overordnet

marked for distribusjon av forsikringsprodukter. Fremtind Forsikring har et begrenset direktesalg og distribuerer i hovedsak gjennom bankene i SpareBank 1-alliansen og DNB. Eika Forsikring har noe direktesalg, men selger primært gjennom bankene i Eika Alliansen. Partenes samlede markedsandel vil etter foretakssammenslutningen være minimal, og Partene vil møte sterk konkurranse fra en rekke agenter, meglere, banker og andre forsikringsgivere.

Foretakssammenslutningen gir kun opphav til en hypotetisk vertikal overlapp mellom Eika Forsikring og bankene i SpareBank 1 sin distribusjonsvirksomhet. Uansett hvordan denne forbindelsen vurderes, vil den sammenslåtte enheten verken ha evne eller insentiv til å utestenge sine konkurrenter oppstrøms eller nedstrøms.

Foretakssammenslutningen vil medføre effektivitetsgevinster i tilknytning til samtlige virksomhetsområder hvor partene har overlappende virksomhet, gjennom kapital-, distribusjons- og kostnadssynergier. Synergiene kan realiseres uten betydelige integrasjonskostnader og gir den sammenslåtte enheten gode forutsetninger for å forbedre kundetilbudet etter foretakssammenslutningen, herunder ved å kombinere Partenes tekniske løsninger og ekspertise.

Rasjonale bak Transaksjonen er å imøtekomme behovet for økt kapasitet i markedet for å kunne være en solid, robust og konkurransedyktig aktør.

Konkurranseskraft i forsikring krever nok volum og stor nok bestand til å kunne utnytte skalafordeler. Økt skala gir større risikobærende evne, mer differensiert kundebase, muliggjøring av strategiske og teknologiske investeringer, økt attraktivitet som en foretrukket partner og bedre evne til å håndtere økende kompleksitet knyttet til etterlevelse av gjeldende regelverk.

I forsikring vil risikoen beregnes, prises og avlastes kunden. Jo større mengde risikoinformasjon det kan analyseres på, jo enklere er det å tilby konkurransedyktige priser i et konkurranseutsatt marked. Jo større bestand risikoen kan fordeles på, jo mer robust blir forretningen mot systematiske risikodrivere som for eksempel inflasjon og økende klimarisiko, og tilfeldige storskadehendelser som følge av blant annet natur og vær.

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

## INNHOOLD

1	INNLEDNING OG OPPSUMMERING.....	2
2	KONTAKTINFORMASJON.....	6
2.1	Melder .....	6
2.2	Involvert foretak 1 .....	6
2.3	Involvert foretak 2 .....	6
3	BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN.....	6
4	BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN .....	9
4.1	SpareBank 1 .....	9
4.2	Fremtind Forsikring .....	11
4.3	Eika Forsikring.....	13
5	OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE SISTE REGNSKAPSÅR (2022) .....	15
6	OVERORDNET OM FORSIKRINGSMARKEDET.....	15
6.1	Innledning.....	15
6.2	Regulatorisk rammeverk.....	18
6.3	Kundetyper .....	20
6.4	Salgskanaler .....	22
6.5	Variasjoner i dekningsomfang og pris.....	24
6.6	Etterspørselen etter forsikringsprodukter .....	27
6.7	Kollektive avtaler og rabattavtaler.....	32
6.8	Samarbeidsavtaler.....	33
7	MARKEDSAVGRENSNING .....	34
7.1	Oversikt over partenes overlappende virksomhet.....	34
7.2	Skadeforsikring .....	34
7.3	Livsforsikring .....	37
7.4	Distribusjon av forsikring.....	40
8	SKADEFORSIKRING I PRIVATMARKEDET.....	41
8.1	Oversikt over overlappende virksomhet .....	41
8.2	Markedsandeler og konsentrasjon.....	42
8.3	Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse.....	43
8.4	Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører .....	47
8.5	Undersegmenter av skadeforsikring i personmarkedet.....	48
9	SKADEFORSIKRING I BEDRIFTSMARKEDET .....	56
9.1	Oversikt over overlappende virksomhet .....	56
9.2	Markedsandeler og konsentrasjon.....	57
9.3	Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse.....	57

# THOMMESSEN

---

9.4	Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører .....	57
9.5	Undersegmenter av skadeforsikring i bedriftsmarkedet .....	62
10	PERSONRISIKOFORSIKRING.....	71
10.1	Oversikt over overlappende virksomhet .....	71
10.2	Markedsandeler og konsentrasjon.....	73
10.3	Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse.....	75
10.4	Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører .....	77
10.5	Undersegmenter av personrisikoforsikring.....	79
11	FRAVÆR AV VESENTLIGE ETABLERINGSHINDRINGER I SKADE- OG LIVSFORSIKRINGSMARKEDENE .....	91
12	INGEN NEGATIVE VIRKNINGER PÅ ANDRE MARKEDER .....	92
12.1	Innledning.....	92
12.2	Ingen horisontale virkninger på distribusjonsmarkedet .....	92
12.3	Ingen påvirkning på konkurransen i tilgrensende markeder.....	95
12.4	Ingen vertikalt overlappende virksomhet.....	96
13	EFFEKTIVITETSGEVINSTER.....	97
14	TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER .....	98
15	AVTALE OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN MED BILAG .....	98
16	ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP .....	98
17	KONFIDENSIALITET .....	98
18	AVSLUTTENDE BEMERKNINGER.....	98

## 2 KONTAKTINFORMASJON

### 2.1 Melder

Navn: SpareBank 1 Gruppen AS  
Organisasjonsnummer: 915 651 232  
Adresse: Storgata 65, 9008 Tromsø  
Postadresse: Postboks 778 Sentrum, 0106 Oslo  
Kontaktperson: Administrerende direktør Sigurd Aune  
Kontaktinformasjon: 924 96 993/sigurd.aune@sparebank1.no

Kontaktperson for melder: Advokatfirmaet Thommessen AS  
v/Heidi Jorkjend, Eivind Sæveraas og Elen Botten  
Adresse: Ruseløkkveien 38, 0251 Oslo  
Postadresse: Postboks 1484 Vika, 0116 Oslo  
Telefonnummer: 984 88 329/917 09 027/916 84 103  
E-postadresse: hjo@thommessen.no/eis@thommessen.no/eic@thommessen.no

### 2.2 Involvert foretak 1

Navn: Fremtind Forsikring AS  
Organisasjonsnummer: 915 651 232  
Adresse: Hammersborggata 2, 0181 Oslo  
Postadresse: Postboks 778 Sentrum, 0106 Oslo  
Kontaktperson: Administrerende direktør Turid Grotmoll  
Kontaktinformasjon: 905 54 458/turid.grotmoll@fremtind.no

### 2.3 Involvert foretak 2

Navn: Eika Forsikring AS  
Organisasjonsnummer: 979 628 684  
Adresse: Parkveien 61, 0254 Oslo  
Postadresse: Postboks 332, 2303 Hamar  
Kontaktperson: Konstituert administrerende direktør Hans Olav Høyby  
Kontaktinformasjon: 902 02 041/hoh@eika.no

## 3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

Partene vil i henhold til transaksjonsavtalen inngått den 19. januar 2024 slå sammen forsikringsvirksomhetene Fremtind Forsikring og Eika Forsikring til et nytt selskap. Transaksjonsavtalen innebærer en sammenslåing av Fremtind Forsikring og Eika Forsikring, med førstnevnte som overtakende selskap i selskapsrettslig forstand. Formelt foretaksnavn for det sammenslåtte forsikringsforetaket vil bli Fremtind Forsikring AS, men vil i denne meldingen omtales som "**Nye**

**Fremtind**". Nye Fremtind skal eies 100 % av et nytt holdingselskap, Fremtind Holding AS, som opprettes i forbindelse med sammenslåingen. Dette selskapet vil igjen være eiet 51,44 % av SpareBank 1, 28,46 % av DNB Bank ASA ("**DNB**") og 20,10 % av Eika Gruppen AS ("**Eika Gruppen**").

Det legges opp til å ha samme daglig leder og styre i holdingselskapet og Nye Fremtind.

SpareBank 1 Gruppen, DNB og Eika Gruppen ønsker gjennom Transaksjonen å legge til rette for et langsiktig samarbeid hvor Nye Fremtind skal gi Partene en solid markedsposisjon på risikoforsikringsområdet. Som nevnt i punkt 1, er rasjonale bak Transaksjonen å imøtekomme behovet for økt kapasitet i markedet for å kunne være en solid, robust og konkurransedyktig aktør. Transaksjonen vil gi Nye Fremtind større kraft til å videreutvikle innovative og kundevennlige løsninger, tilby konkurransedyktige betingelser og til raskere å kunne lansere nye produkter til kundene.

Etter gjennomføring av sammenslåingen vil SpareBank 1 ha indirekte enekontroll i Nye Fremtind (via holdingselskapet). I konkurranserettslig forstand innebærer dette at SpareBank 1 erverver kontroll over Eika Forsikring. Stegene frem til SpareBank 1 sitt kontrollerverv av Eika Forsikring vil heretter omtales som "**Transaksjonen**".

Partenes eierbeføyelser er nærmere regulert i aksjonæravtalen (se vedlegg 2a) til transaksjonsavtalen – vedlegg 3 til denne meldingen). Kontrollforholdene reguleres som følger:

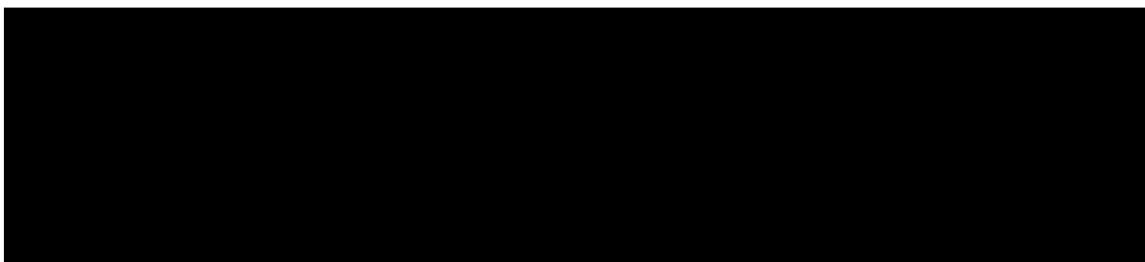
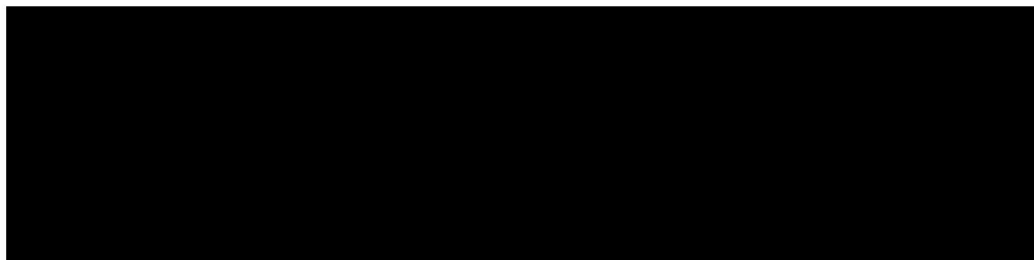
[Redacted text block]

[Redacted text block]

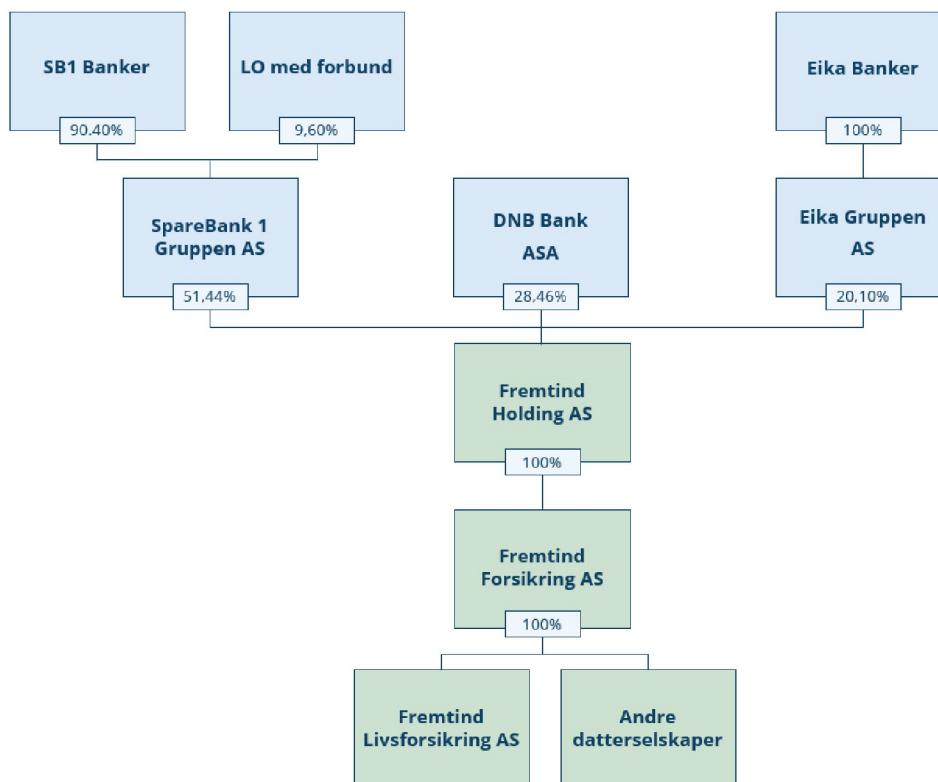
[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]



Under følger en oversikt over den planlagte juridiske strukturen etter sammenslåingen<sup>1</sup>:



Det foreligger dermed en meldepliktig foretakssammenslutning etter konkurranseloven § 17 første ledd bokstav a), jf. § 18, ettersom hvert av de involverte foretakene har årlig brutto forfalte premier

<sup>1</sup> I "andre datterselskaper" inngår Fremtind Eiendom AS, Fremtind Service AS og SOS International AS, se punkt 4.2.



som overstiger NOK 100 millioner og samlede brutto forfalte premier som overstiger NOK 1 milliard i Norge.<sup>2</sup>

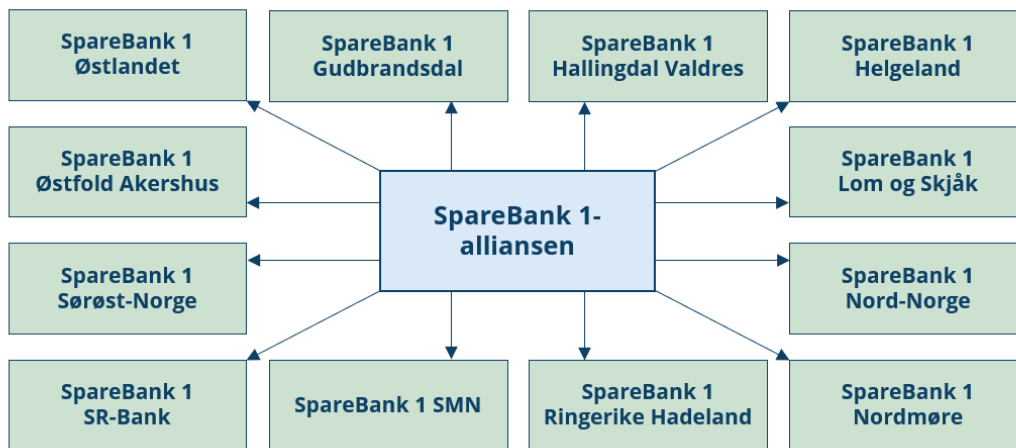
Gjennomføring av Transaksjonen er betinget av tillatelse fra Konkurransetilsynet og Finanstilsynet, og planlegges gjennomført kort tid etter nødvendige tillatelser er gitt. Foretakssammenslutningen er ikke meldepliktig til andre konkurransemyndigheter.

## 4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN

### 4.1 SpareBank 1

#### 4.1.1 SpareBank 1-alliansen

SpareBank 1-alliansen består av 12 selvstendige sparebanker som samarbeider om felles IT-plattform og merkenavn "SpareBank 1".<sup>3</sup> En oversikt over alliansen er inntatt i oversikten under.



Samarbeidet ble etablert i 1996 gjennom opprettelsen av SpareBank 1 Gruppen AS. Samarbeidet er i dag organisert gjennom de felleseide selskapene SpareBank 1 Gruppen AS og SpareBank 1 Utvikling DA med deres ulike datterselskaper. Tilknyttet alliansen er også flere direkte eide selskaper av SpareBank 1-bankene.

De 12 sparebankene som eier SpareBank 1, driver sin bankvirksomhet på selvstendig basis og i konkurranse med hverandre. Bankene har samlet sett ca. 200 kontorer rundt omkring i landet og en

<sup>2</sup> For forsikringsforetak beregnes meldeplikt basert på brutto forfalte premier (bestandspremie), jf. Kommisjonens jurisdiksjonsmeddelelse, avsnitt 214. Brutto forfalte premier er alle premier som forfaller til betaling i løpet av året.

<sup>3</sup> Styrene i SpareBank 1 SR-Bank og SpareBank 1 Sørøst-Norge vedtok torsdag 26. oktober 2023 at selskapene skal slås sammen og etablere SpareBank 1 Sør-Norge ASA. Sammenslåingen vil kreve tillatelse fra Konkurransetilsynet og Finanstilsynet, og er per tid ikke gjennomført.

markedsandel i det norske markedet for utlån og innskudd på om lag 20 %. Bankene hadde i 2022 en samlet forvaltningskapital på om lag NOK 1 500 milliarder.

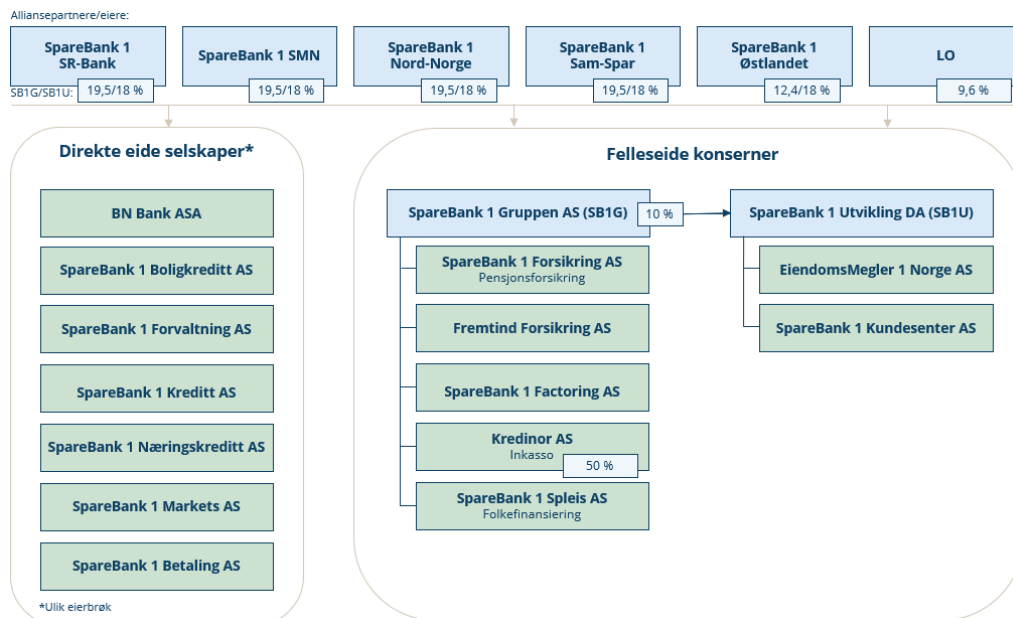
#### 4.1.2 SpareBank 1 Gruppen AS

SpareBank 1 Gruppen AS er morselskapet til de heleide datterselskapene SpareBank 1 Forsikring AS, SpareBank 1 Factoring AS, Sparebank 1 Spleis AS, samt Fremtind Forsikring som eies med 65 %. SpareBank 1 eier i tillegg 50 % av Kredinor AS og 10 % av SpareBank 1 Utvikling DA. SpareBank 1 Utvikling DA er et innovasjons-, utviklings- og driftsselskap for produksjon av tjenester og løsninger i SpareBank 1-alliansen. Selskapet har det administrative ansvaret for samarbeidsprosessene i alliansen, blant annet felles teknologi, felles merkevare, kompetanseutnyttning og sentrale innkjøp.

Samtlige selskaper utvikler og leverer produkter til alliansebankene, som igjen tilbyr disse til kunder i sine lokalk markeder. SpareBank 1s rolle er å se til at den samlede virksomheten i konsernet er organisert og drives på en forsvarlig måte. Morselskapet utøver ikke egen virksomhet ut over dette. SpareBank 1 har en konsentrert eierstruktur, der aksjene ikke er gjenstand for regelmessig omsetning.

Under er en oversikt over selskapets struktur. Eierbankenes eierandeler er oppgitt for hhv. SpareBank 1 Gruppen (omtalt i figuren som SB1G) og SpareBank 1 Utvikling DA (omtalt i figuren som SB1U). Prosentandelen til venstre under eiernavnet viser hvilken eierprosent selskapet eier i SpareBank 1 Gruppen, mens prosentandelen til høyre viser hvilken prosentandel selskapet eier av SpareBank 1 Utvikling. LO har kun eierandel i SpareBank 1 Gruppen.

Eierbankene eier selskapene oppgitt under "direkte eide selskaper", men med ulik eierbrøk.<sup>4</sup> SpareBank 1 Gruppen eier 10 % av SpareBank 1 Utvikling DA.



<sup>4</sup> Merk at oversikten ikke er uttømmende og at eierbankene også eier enkelte mindre selskaper.

Fremtind Forsikring vil beskrives under punkt 4.2.

Av øvrige datterselskaper, er det kun SpareBank 1 Forsikring AS som har virksomhet som har en side til Transaksjonen. Øvrige datterselskaper berøres ikke av Transaksjonen.

SpareBank 1 er medlem av Finans Norge.

#### 4.1.3 *SpareBank 1 Forsikring AS*

SpareBank 1 Forsikring har konsesjon som livsforsikringsforetak og tilbyr i hovedsak innskuddsbasert tjenestepensjon, kollektive uføredkninger og privat pensjonssparing. I bedriftsmarkedet tilbyr SpareBank 1 Forsikring innskuddsbasert tjenestepensjon og lederpensjonsordninger, mens de i privatmarkedet tilbyr selvvalgt egen pensjonskonto (EPK), individuell pensjonssparing (IPS) og pensjonssparekonto. SpareBank 1 Forsikring har ikke produkter som har direkte overlapp med Fremtind Forsikring eller Eika Forsikring. Selskapets produkter distribueres gjennom bankene i SpareBank 1-alliansen, meglerforetak, innkjøpsfellesskap og på digitale flater.

## 4.2 **Fremtind Forsikring**

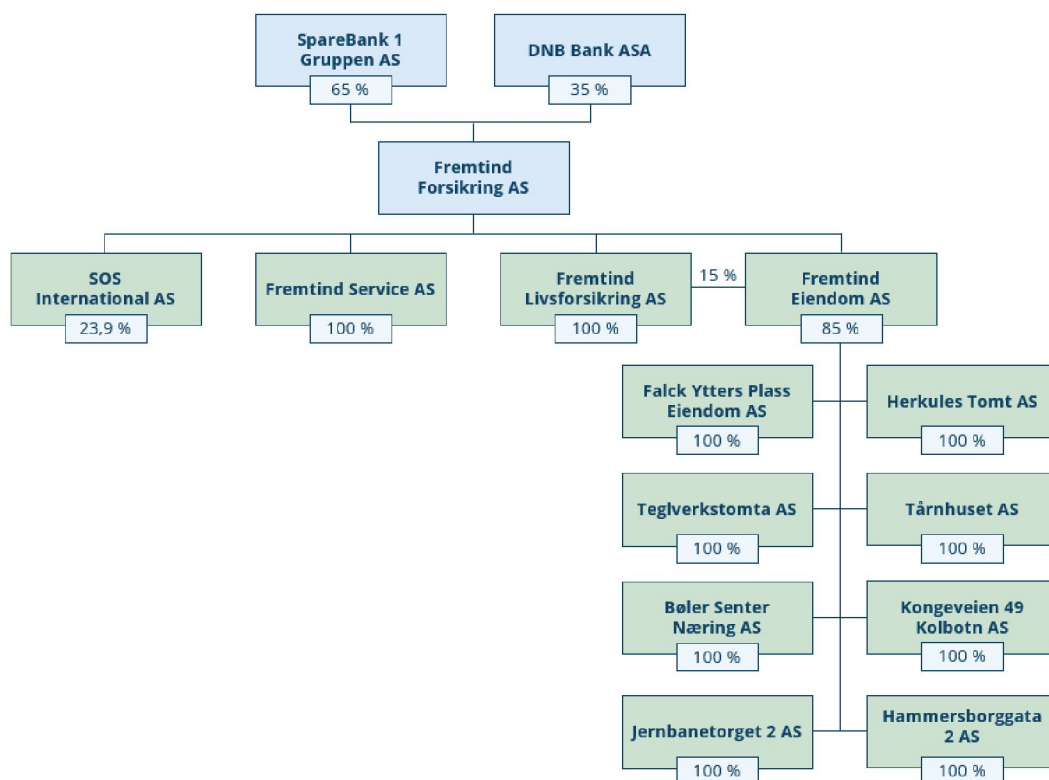
### 4.2.1 *Juridisk struktur*

Fremtind Forsikring ble etablert ved sammenslåing av forsikringsvirksomheten i forsikringsselskapene til SpareBank 1 og DNB i 2019.<sup>5</sup> Fremtind Forsikring eier 100 % av aksjene i Fremtind Livsforsikring AS (org.nr. 922 246 181), Fremtind Service AS (org.nr. 922 177 724) og Fremtind Eiendom AS (org.nr. 923 088 474)<sup>6</sup>. Eierskapet over disse selskapene vil fortsatt vedvare i det sammenslåtte selskapet etter gjennomføring av Transaksjonen. En oversikt over konsernets juridiske struktur er inntatt under.

---

<sup>5</sup> Se melding om foretakssammenslutning mellom SpareBank 1 Gruppen og DNB, datert 27. september 2018, inngitt av Advokatfirmaet Thommessen.

<sup>6</sup> Fremtind Eiendom AS eier 100 % av aksjene i Falck Ytters Plass Eiendom AS (org.nr. 979 275 617), Bøler Senter Næring AS (org.nr. 988 329 932), Tårnhuset AS (org.nr. 987 004 339), Teglverkstomta AS (org.nr. 982 749 549), Herkules Tomt AS (org.nr. 982 749 522), Kongeveien 49 Kolbotn AS (org.nr. 988 330 116), Jernbanetorget 2 AS (org.nr. 997 666 445) og Hammersborggata 2 AS (org.nr. 997 666 267).



#### 4.2.2 Forsikringsvirksomhet

Sammen med sitt heleide datterselskap, Fremtind Livsforsikring AS, tilbyr Fremtind Forsikring ulike skade- og personforsikringer til kunder innen privat- og bedriftsmarkedet.

Omtrent [redacted] av forsikringsproduktene distribueres gjennom bankene i SpareBank 1-alliansen og DNB. Fremtind Forsikring tilbyr også forsikringsprodukter gjennom ulike andre forsikringsformidlere, herunder Norsk Sykepleierforbund og diverse bilforhandlere.

Fremtind Forsikring har omtrent [redacted] privatkunder og [redacted] bedriftskunder. I tillegg har over 900 000 medlemmer i LO-fagforbund produktene LOfavør Innbo og LOfavør Fritid gjennom sitt medlemskap og tilbud om en full individuell produktportefølje, dvs. alle produkter Fremtind selger. Fremtind Forsikring har også en samarbeidsavtale med Norsk Sykepleierforbund med tilbud om både kollektive og individuelle forsikringer.

Både privatkundene og bedriftskundene betjenes hos Fremtind Forsikring sine distributører, bankene i SpareBank 1 og DNB, i tillegg til selskapets eget kundesenter. Fremtind Forsikring har også distribusjon til bedriftskunder via forsikringsmeglere med meglerfullmakt.

Selskapets hovedkontor ligger i Oslo. Ved utgangen av 2022 hadde selskapet 1 035 ansatte.

Fremtind Forsikring er medlem av Finans Norge.<sup>7</sup>

Nærmere informasjon om Fremtind Forsikring finnes på [www.fremtind.no](http://www.fremtind.no).

#### 4.2.3 Annen virksomhet

Fremtind Forsikring har i dag tre heleide datterselskaper. Fremtind Forsikring har i tillegg eierinteresser i SOS International AS (23,9 %):

- Fremtind Livsforsikring AS tilbyr dødsfall- og uføreforsikring. Fremtind Livsforsikring AS har en 15 % eierandel i Fremtind Eiendom AS.
- Fremtind Eiendom AS bedriver kjøp, salg og utleie av fast eiendom. Porteføljen består av åtte eiendommer/tomter, hvorav seks er lokalisert i Oslo, en i Skien og en i Nordre Follo.
- Fremtind Service AS er en AutoPass-utsteder med 1,8 millioner kjøretøy og 1,3 millioner bileiere som kunder. Fremtind Service AS ble ervervet av Fremtind Forsikring i august 2020.<sup>8</sup>
- SOS International AS tilbyr assistansetjenester innen veihjelp og reiseskade, samt andre helse relaterte tjenester.

Kun Fremtind Forsikring og Fremtind Livsforsikring AS har virksomhet som overlapper med Eika Forsikring sin virksomhet. Øvrige datterselskaper vil derfor ikke omtales nærmere i meldingen.

### 4.3 Eika Forsikring

#### 4.3.1 Juridisk struktur

Eika Forsikring er heleid av Eika Gruppen, som igjen eies av en rekke lokalbanker i Eika Alliansen.<sup>9</sup> Lokalbankene eier til sammen 100 % av aksjene i Eika Gruppen, fordelt på følgende banker:

Selskap	Organisasjonsnummer	Poststed	Eierandel
SANDNES SPAREBANK	915691161	SANDNES	8,84 %
TOTENS SPAREBANK <sup>10</sup>	937887787	LENA	5,90 %
JÆREN SPAREBANK	937895976	BRYNE	5,21 %

<sup>7</sup> Partene er også lovpålagte medlemmer i foreninger som for eksempel Yrkesskadeforsikringsforeningen og Trafikkforsikringsforeningen.

<sup>8</sup> Se forenklet melding av foretakssammenslutning mellom Fremtind Forsikring AS og Fjellinjen Utsteder AS, datert 25. august 2020, inngitt av Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS.

<sup>9</sup> Les mer her: <https://www.eika.no/eika-alliansen>.

<sup>10</sup> Toten Sparebank inngikk den 3. januar 2024 en intensjonsavtale om sammenslåing med SpareBank 1 Østlandet. Les mer her: <https://www.totenbanken.no/fusjon>.

SKUE SPAREBANK	837889812	GEILO	5,11 %
ROMERIKE SPAREBANK	937885911	LILLESTRØM	4,43 %
GRONG SPAREBANK	937903146	GRONG	3,48 %
JBF SPAREBANK	982719445	OSLO	3,34 %
SKAGERRAK SPAREBANK	937891245	KRAGERØ	3,32 %
ORKLA SPAREBANK	947278770	ORKANGER	3,31 %
AURSKOG SPAREBANK	937885644	AURSKOG	3,23 %
SPAREBANKEN NARVIK	937903979	NARVIK	2,89 %
MELHUS SPAREBANK	937901291	MELHUS	2,77 %
LARVIKBANKEN – DIN SPAREBANK	937890729	LARVIK	2,71 %
EIDSBERG SPAREBANK	937884494	MYSEN	2,61 %
RØROSBANKEN RØROS SPAREBANK	956548888	RØROS	2,32 %
SOGN SPAREBANK	837897912	ÅRDALSTANGEN	2,27 %
AGDER SPAREBANK	937894260	ARENDAL	2,16 %
TINN SPAREBANK	937891423	RJUKAN	2,12 %
ODAL SPAREBANK	937887043	SAGSTUA	2,11 %
ROMSDAL SPAREBANK	937900775	ELNESVÅGEN	2,11 %
HØLAND OG SETSKOG SPAREBANK	937885822	BJØRKELANGEN	2,07 %

I tillegg har en rekke banker en eierandel på under 2 %.<sup>11</sup>

Eika Gruppen eier også 100 % av aksjene i Eika Kredittbank AS (org.nr. 989 997 254), Norske Sparebankgruppe AS (org.nr. 984 077 203), Aktiv Eiendomsmegling AS (org.nr. 983 154 980), Terra Alliansen AS (org.nr. 981 505 824), Eika Kapitalforvaltning AS (org.nr. 979 561 261), Eika Økonomi AS (org.nr. 921 997 086) og Terra Gruppen AS (org.nr. 882 794 032).<sup>12</sup>

Eika Gruppens kontroll over Eika Forsikring vil opphøre som følge av Transaksjonen, og disse selskapene er derfor ikke en del av Transaksjonen. Etter ønske fra Konkurransetilsynet vil vi likevel kort beskrive hvordan Transaksjonen ikke er egnet til å påvirke den ordinære bankvirksomheten eller konkurranseflaten mellom bankene i Eika Alliansen, DNB og bankene i SpareBank 1, se punkt 12.3.

<sup>11</sup> Dette gjelder: Berg Sparebank (1,89 %), Marker Sparebank (1,68 %), Trøndelag Sparebank (1,57 %), Hjørtedal og Gransherad Sparebank (1,51 %), Trøgstad Sparebank (1,48 %), Sunndal Sparebank (1,4 %), Grue Sparebank (1,37 %), Kvinesdal Sparebank (1,28 %), Andebu Sparebank (1,23 %), Bien Sparebank ASA (1,22 %), Opdals Sparebank (1,15 %), Valdres Sparebank (1,01 %), Strømmen Sparebank (1,01 %), Hjelmeland Sparebank (1,0 %), Bjugn Sparebank (0,79 %), Oslofjord Sparebank (0,78 %), Ørskog Sparebank (0,71 %), Birkenes Sparebank (0,70 %), Rindal Sparebank (0,7 %), Voss Veksel- og Landmandsbank ASA (0,64 %), Evje og Hornnes Sparebank (0,61 %), Etnedal Sparebank (0,6 %), Soknedal Sparebank (0,57 %), Tysnes Sparebank (0,56 %), Valle Sparebank (0,51 %), Hegra Sparebank (0,5 %), Haltdalen Sparebank (0,46 %), Bank2 ASA (0,16 %), Gildeskål Sparebank (0,15 %) og Eika Kredittbank AS (0 % (eier kun én aksje)).

<sup>12</sup> Utover disse selskapene har Eika Gruppen eierinteresser i Norsk Gjeldsinformasjon (10,65 %), org.nr. 920 013 015, Fjord Invest Sørvest AS (2,4 %), org.nr. 990 311 528, Sogn Sparebank (1,77 %), org.nr. 837 897 912, Fjord Invest AS (1,57 %), org.nr. 983 527 833 og Høland og Setskog Sparebank (1,3 %), org.nr. 937 885 822.

## 4.3.2 Forsikringsvirksomhet

Eika Forsikring tilbyr ulike skade- og personforsikringer til kunder innen privat- og bedriftsmarkedet.

Omtrent [REDACTED] av Eika Forsikring sin bestandspremie er generert av forsikringssalg gjennom bankene i Eika Alliansen. Øvrig salg skjer gjennom Sparebanken Møre, Fana Sparebank og dirktesalg, samt gjennom ulike andre forsikringsformidlere, herunder Söderberg & Partners Forsikringsagentur AS, Virke<sup>13</sup> og Econa<sup>14</sup>.

Eika Forsikring har omtrent [REDACTED] bedriftskunder, samt [REDACTED] privatkunder. Selskapets hovedkontor ligger på Hamar. Ved utgangen av 2022 hadde selskapet 221 ansatte.

Eika Forsikring er medlem av Finans Norge.<sup>15</sup>

Eika Forsikring driver utelukkende med forsikringsvirksomhet.<sup>16</sup> Nærmere informasjon om Eika Forsikring finnes på [www.eikaforsikring.no](http://www.eikaforsikring.no).

## 5 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE SISTE REGNSKAPSÅR (2022)

Navn	Omsetning <sup>17</sup> (i MNOK)	Driftsresultat (i MNOK)
SpareBank 1	25 972	1 431
Fremtind Forsikring (konsern)	[REDACTED]	[REDACTED]
Eika Forsikring	3 465	660

## 6 OVERORDNET OM FORSIKRINGSMARKEDET

### 6.1 Innledning

Forsikring innebærer at et forsikringsselskap overtar en risiko mot et vederlag. Dersom hendelsen det er tegnet forsikring mot inntreffer, for eksempel en skade på objektet inntreffer, utbetaler forsikringsselskapet en erstatningssum eller yter andre tjenester som nærmere avtalt. Prisen forsikringstakeren betaler for den aktuelle forsikringstypen (forsikringspremien) bestemmes ut fra en

<sup>13</sup> Distribusjon gjennom Virke utgjorde ca. [REDACTED] per 30.06.223 ([REDACTED] %).

<sup>14</sup> Distribusjon gjennom Econa Forsikring utgjorde ca. [REDACTED] per 30.06.223 ([REDACTED] %).

<sup>15</sup> Partene er også lovpålagte medlemmer i foreninger som for eksempel Yrskeskadeforsikringsforeningen og Trafikkforsikringsforeningen.

<sup>16</sup> Merk at Eika Forsikring er forsikringsformidler for to spesialistforsikringsselskaper: Norsk Hussopp Forsikring og AXA France VIE (org.nr. 921 042 620). Avtalen med Norsk Hussopp gjelder dekning for skadedyr, som er en del av Eika Forsikring sin innboforsikring. Eika Forsikring er således ikke en tradisjonell forsikringsformidler, men tilbyr forsikringsproduktet til Norsk Hussopp Forsikring som en del av eget forsikringsprodukt. [REDACTED]

<sup>17</sup> Omsetning er beregnet i tråd med EUs fusjonsforordning og Kommisjonens jurisdiksjonsmeddelelse. Det vil si at det for forsikringsporteføljen er oppgitt i brutto premieinntekter (gross premiums written).

rekke faktorer. I hovedsak er forsikringspriser basert på sannsynligheten for at risikoen inntreffer og hvor stor kostnaden blir i kroner. Enkelte forsikringer er lovpålagte, som for eksempel ansvarsforsikring av kjøretøy og yrkesskadeforsikring, mens de fleste er frivillige.

Finans Norge publiserer tall på antall avtaler og bestandspremier for ulike segmenter innen hhv. skade- og livsforsikring. I fremstillingen av markedene vil vi, med mindre annet er oppgitt, forholde oss til Finans Norge sin rapportering av hhv. skade- og livsforsikring.

**Skadeforsikring** sikrer verdier til privatpersoner og bedrifter når skade oppstår. Finans Norge omtaler også enkelte produkter som sikrer økonomisk støtte til personer ved ulykke, sykdom eller død som skadeforsikring. Etter forsikringsavtaleloven § 2-1 annet ledd er skadeforsikring definert som "*forsikring mot skade på eller tap av ting, rettigheter eller andre fordeler, forsikring mot erstatningsansvar eller kostnader, og annen forsikring som ikke er personforsikring*".

I 2022 ble det meldt inn over 2,5 millioner skader innen skadeforsikring. Det totale erstatningsbeløpet var NOK 51,7 milliarder.<sup>18</sup> Samlet innbetalt premie i markedet for skadeforsikring var over NOK 78 milliarder i 2022. Motorkjøretøy er det største segmentet, deretter kommer privat bygning og innbo.<sup>19</sup> Partene tilbyr skadeforsikringer innen samtlige kategorier, men det er enkelte variasjoner hva gjelder produkttilbudet. For eksempel tilbyr Fremtind Forsikring, i motsetning til Eika Forsikring, boligsalgforsikring og enkelte avgrensede forsikringstyper som for eksempel bussforsikring.

## Premie 2022

Produkter innen skadeforsikring. Beløp i millioner kroner.

Motorkjøretøy	29 274 mill. kr.
Bygning, løsøre	26 322 mill. kr.
Person	12 148 mill. kr.
Spesial i alt	10 453 mill. kr.

Utklipp fra Finans Norge sine nettsider.<sup>20</sup>

Mindre aktører har i de siste tiårene tatt markedsandeler fra de større aktørene på markedet. Finans Norges statistikk viser at den samlede markedsandelen på all skadeforsikring til de mindre aktørene har vokst fra 13,9 % i 2008 til 23,3 % i 2023. Markedsandelen til Gjensidige, som er den største aktøren

<sup>18</sup> I tillegg kommer naturskader. Tall fra Finans Norge finnes her: <https://www.finansnorge.no/tema/statistikk-og-analyse/forsikring/antall-skader-og-erstatningsbelop/>.

<sup>19</sup> Se <https://www.finansnorge.no/tema/statistikk-og-analyse/forsikring/antall-forsikringer-og-premie/>.

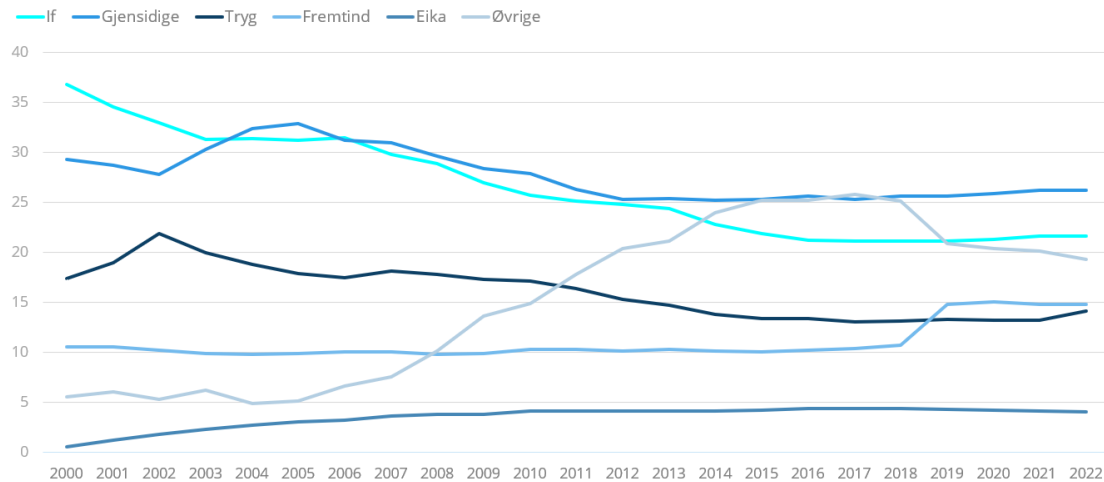
<sup>20</sup> Se [https://www.finansnorge.no/tema/statistikk-og-analyse/forsikring/antall-forsikringer-og-premie/#:~:text=Ved%20utl%C3%B8pet%20av%202022%20var,kommer%20privat%20bygning%20og%20innbo](https://www.finansnorge.no/tema/statistikk-og-analyse/forsikring/antall-forsikringer-og-premie/#:~:text=Ved%20utl%C3%B8pet%20av%202022%20var,kommer%20privat%20bygning%20og%20innbo.). I delmarkedet "spesial" inngår fritidsbåt, hobbydyr/kjæledyr/husdyr, eierskifte, reise, ansvar, fiskeoppdrett, transport og andre bransjer.



i markedet, er redusert fra 29,6 % i 2008 til 26,2 % i 2023. Markedsandelen til If, den nest største aktøren, er redusert fra 28,9 % i 2008 til 21,6 % 2023.

## Utvikling i markedsandeler 2000 – 2022

Premie, landbasert forsikring



Utklipp fra Finans Norges nettsider, modifisert av Thommessen slik at Eika Forsikring sine markedsandeler fremkommer.<sup>21</sup>

**Livsforsikring** er forsikringer som gir økonomisk støtte i form av erstatningsutbetalinger ved død og uførhet, samt pensjons- og livrenteforsikring. Erstatningsutbetalinger ved død og uførhet omtales som kapitalforsikring, og utbetalingene kan skje i form av et engangsbetrag eller ved terminvise utbetalinger. Pensjon- og livrenteforsikring er former for spareforsikring. De samlede utbetalingene for livsforsikring utgjorde NOK 74 milliarder i 2022.<sup>22</sup> Den største andelen av dette utgjør utbetalinger knyttet til pensjonsprodukter.

Samlet innbetalt premie for livsforsikringer utgjorde i 2022 i underkant av NOK 134 milliarder.<sup>23</sup> De største segmentene innen livsforsikringer er kollektiv tjenstepensjon, både privat og kommunal. Partene tilbyr kun livsforsikring i form av rene personrisikoprodukter, først og fremst innen gruppeliv og individuell kapitalforsikring (uføre- og dødsfallsforsikring). I tillegg tilbyr Partene personrelaterte skadeforsikringer, som rapporteres inn til Finans Norge som skadeforsikringer.

Etter forsikringsavtaleloven § 10-1 annet ledd er personforsikring definert som "*livsforsikring, ulykkesforsikring og sykeforsikring*". Felles for personforsikringene er at de knytter seg til en persons liv eller helse. Begrepet "livsforsikring" er ikke nærmere definert i loven. Forsikringsavtalelovens

<sup>21</sup> Se <https://www.finansnorge.no/tema/statistikk-og-analyse/forsikring/markedsandeler/>.

<sup>22</sup> Se <https://www.finansnorge.no/tema/statistikk-og-analyse/pensjon-og-sparing/markedsutvikling/utbetalinger/>.

<sup>23</sup> Se <https://www.finansnorge.no/tema/statistikk-og-analyse/pensjon-og-sparing/markedsutvikling/premieinnbetalinger/>.

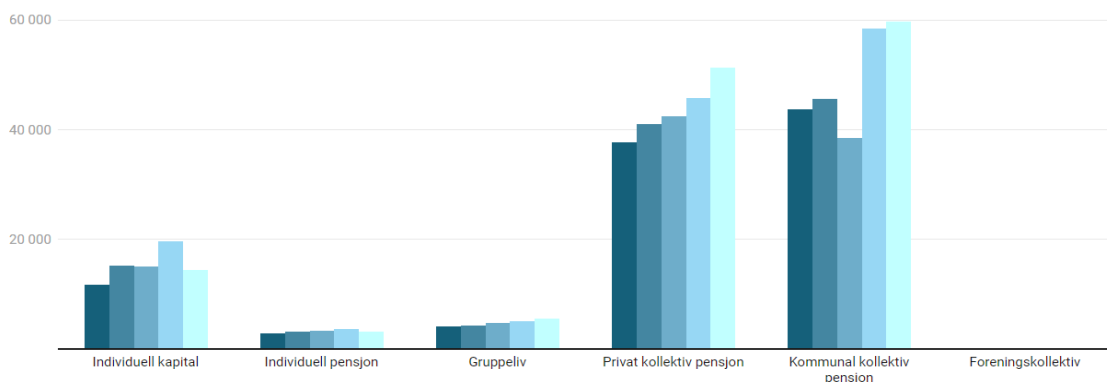
Premiebegrepet som brukes i denne oversikten er "bestandspremie", dvs. summen av premien for forsikringene i bestanden på betraktningstidspunktet for den avtaleperioden som da gjelder. Avtaleperioden er som regel ett år.

definisjon av "personforsikring" omfatter både det som i meldingen omtales som livsforsikring, men også enkelte personrelaterte skadeforsikringer (for eksempel ulykke og sykdom), jf. finansforetaksforskriften § 2-12. Det er ikke helt skarpe skiller mellom hhv. livsforsikring, skadeforsikring og personforsikring ettersom kategoriene i noen grad er overlappende. Som vi vil beskrive nærmere under, legges det for denne meldingens formål til grunn et separat marked for personrisikoforsikring.

## Innbetalt premie pr. produkttype

Beløp i mill. kr

■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022



Utklipp fra Finans Norges nettsider<sup>24</sup>

## 6.2 Regulatorisk rammeverk

### 6.2.1 Offentligrettslige regler

For å drive skade- og livsforsikringsvirksomhet i Norge kreves tillatelse i henhold til finansforetaksloven.<sup>25</sup> Avhengig av om (forsikrings)foretaket skal drive skade- eller livsforsikringsvirksomhet, gis det konsesjon som hhv. skadeforsikringsforetak<sup>26</sup> eller livsforsikringsforetak<sup>27</sup>. Skadeforsikringsforetak kan også gis rett til å tegne og inngå enkelte typer livsforsikringer.<sup>28</sup> På EU-nivå er skade- og livsforsikring regulert av Solvens II-direktivet (Direktiv 2009/138/EC).

Konsesjon som forsikringsforetak innebærer at nærmere bestemte kapitalkrav må være oppfylt.

<sup>24</sup> Se <https://www.finansnorge.no/tema/statistikk-og-analyse/pensjon-og-sparing/markedsutvikling/premieinnbetalinger/>.

<sup>25</sup> LOV-2015-04-10-17.

<sup>26</sup> Se finansforetaksloven § 2-14.

<sup>27</sup> Se finansforetaksloven § 2-13.

<sup>28</sup> Skadeforsikringsforetak kan overta ettårige risikoforsikringer som gir rett til erstatningsutbetaling av et engangsbeløp, så lenge dette følger av konsesjonen til foretaket, jf. finansforetaksloven § 2-14 annet ledd. Slike risikoforsikringer vil normalt være knyttet til dekning ved død, uførhet eller sykdom, og uten dekning knyttet til såkalt premiefritak eller andre terminvise uføreytelser. I tillegg må retten til utbetaling være knyttet til at forsikringstilfellet skjer innenfor en tidsmessig avgrenset periode på høyst ett år. Både individuelle og kollektive personrisikoprodukter vil omfattes av unntaksbestemmelsen i finansforetaksloven § 2-14 annet ledd.

Et forsikringselskap som har tillatelse til å drive forsikringsvirksomhet i ett EØS-land, har samtidig rett til å drive slik virksomhet i andre EØS-land, under forutsetning av at det sendes melding til tilsynsmyndighetene i de aktuelle landene (også omtalt som single license-prinsippet eller passporting-rettigheter).

Ved utgangen av 2022 hadde totalt 486 aktører tillatelse til å drive virksomhet i Norge med konsesjon som skadeforsikringsforetak, hvorav 51 har konsesjon fra Norge, 24 er filialer av utenlandske skadeforsikringsforetak i Norge, og de resterende 411 er EØS-skadeforsikringselskaper som driver grensekryssende uten norsk filial. Videre har 84 aktører tillatelse til å drive virksomhet i Norge med konsesjon som livsforsikringsforetak. Av disse har 11 konsesjon fra Norge, 8 er filialer av utenlandske livsforsikringsforetak, og de resterende 65 er EØS-livsforsikringselskap som driver grensekryssende fra hjemlandet uten norsk filial.<sup>29</sup>

Det er særskilte regler for prising av forsikringsprodukter. Fastsettelse av pris/premienivå er i utgangspunktet å anse som en kjerneoppgave for forsikringselskap. Det er forbudt å utkontraktere kjerneoppgaver, jf. finansforetaksloven § 13-4 og Finanstilsynets veiledning om utkontraktering punkt 4.2.1.<sup>30</sup> Dette innebærer at den alminnelige praksisen i markedet er at distributørene, som er reelle agenter, ikke gjør egne prisvurderinger. Som vi vil beskrive nærmere under i punkt 6.5, består prisfastsettelsen av forsikringsprodukter av en rekke komponenter, som til dels er individuelle for hver forsikringstaker/forsikringsobjekt. Forsikringselskapene, som skal utbetale forsikringssummen dersom den forsikrede risikoen inntreffer, må ha dekning for eventuelle utbetalinger, og det er derfor lovfestet at de også skal ta prisbeslutningene. Overordnet er regelverket som følger:

- For all kollektiv og individuell livsforsikring (herunder personrisikoprodukter) er det særskilte krav til prising i forsikringsvirksomhetsloven kapittel 3<sup>31</sup>, som fastsetter at forsikringsforetaket må ha en pristariff. Pristariffer angir beregning av premie for samtlige av de produkter eller produktkombinasjoner som foretaket tilbyr. Pristariffene skal angi hvilket samlet vederlag foretaket beregner seg for å overta de ulike typer av risiko som er knyttet til, og for å yte de ulike typer av tjenester som inngår i, de forskjellige produktene og produktkombinasjonene. Det er detaljerte krav til hvordan pristariffene bygges opp som er nærmere beskrevet i loven.
- For skadeforsikring er krav til premietariff fastsatt i forsikringsvirksomhetsloven § 7-5 følgende. Et skadeforsikringsforetak skal ha premietariffer for standardiserte produkter eller produktkombinasjoner som foretaket markedsfører. Foretaket skal i premietariffen eller på annen måte fastsette regler om hvilke forhold på forsikringstakerens side som vil gi rett til premierabatt eller betinge premietillegg. Foretaket kan benytte forskjellig premie overfor

---

<sup>29</sup> Se <https://www.finanstilsynet.no/publikasjoner-og-analyser/arsrapport/arsrapport-2022/rapporter-fra-tilsynsomradene-for-2022/forsikring-og-pensjon/>.

<sup>30</sup> Se <https://www.finanstilsynet.no/nyhetsarkiv/rundskriv/2021/veiledning-om-utkontraktering/>.

<sup>31</sup> Se særlig § 3-3 følgende.

ulike kundegrupper når aktuarberegninger eller risikostatistikk gir forsvarlig grunnlag for å legge til grunn at den forsikringsrisiko kunder innenfor de ulike gruppene representerer, vil være forskjellig, jf. forsikringsvirksomhetsloven § 7-5 tredje ledd.

I praksis har Finanstilsynet akseptert en viss utkontraktering av prissetting fra forsikringsforetak til distributørleddet, selv om dette anses som en kjerneoppgave. Forsikringsselskapet vil i så fall fastsette et intervall for prising, og distributørleddet vil få fullmakt til å justere pris innenfor intervallet. Eksempelvis kan dette knytte seg til en komponent i prisingen, slik at distributøren har frihet til å selve prise den konkrete beregningsfaktoren innenfor et fastsatt intervall.

Slik utkontraktering av prissetting vil være meldepliktig til Finanstilsynet ettersom det har direkte betydning for foretakets soliditet, jf. Finanstilsynets veiledning om utkontraktering punkt 7.2.3. Distributøren tar likevel aldri noen risiko, og det vil alltid være forsikringsselskapet som både fastsetter maksimalpris og minimumspris, for å da sikre at forsikringsselskapets risiko er dekket.

## 6.2.2 *Privatrettslige regler*

Avtaler om forsikring og forsikringsdistribusjon er regulert i forsikringsavtaleloven. Etter dette regelverket kan en forsikringstaker si opp en løpende forsikring dersom forsikringsbehovet faller bort, eller det foreligger andre særlige grunner, eller velge å flytte forsikringen til et annet foretak.<sup>32</sup> Formålet med flytteretten er å legge til rette for økt konkurranse ved å tilrettelegge for økt kundemobilitet. For både oppsigelse og flytting må forsikringstakeren varsle forsikringsforetaket med en frist på minst én måned. For flytting kreves det også opplysninger om hvilket foretak forsikringen flyttes til og tidspunktet for flyttingen.

Flytteretten gjelder for både skade- og livsforsikringer. Der flytteretten anvendes, skal forsikringstakeren godskrives overskytende premie, og forsikringsforetaket kan ikke kreve gebyr for kostnader ved at forsikringen opphører i forsikringstiden.

Flytteretten legger til rette for nyetableringer i markedet. Det vises ellers til punkt 11 for en nærmere redegjørelse av fravær av vesentlige etableringshindringer.

## 6.3 **Kundetyper**

Forsikring tilbys til både privat- og bedriftskunder. Forsikringsavtaler kan inngås både individuelt og gjennom kollektive avtaler. I kapittel 6.7 vil kollektive avtaler behandles mer inngående.

---

<sup>32</sup> Se forsikringsavtaleloven § 3-6 om forsikringstakerens rett til å avbryte forsikringsforholdet. Merk at dette kan fravikes ved kollektive forsikringer, se forsikringsavtaleloven § 3-6 tredje ledd.

En individuell forsikring har normalt to parter: forsikringstakeren og forsikringselskapet. Forsikringstakeren kan både være en privatkunde eller en bedriftskunde.

En kollektiv forsikring har normalt tre parter: en forsikringstaker (for eksempel medlemsorganisasjon, fagforbund eller bedrift/arbeidsgiver), de forsikrede (for eksempel arbeidstaker eller foreningsmedlem) og et forsikringselskap. Kollektive forsikringer tegnes altså på vegne av og til fordel for andre.

Det som kjennetegner en kollektiv forsikring, i motsetning til individuell forsikring, er at forsikringen omfatter en gruppe som er definert på en generell måte. Dette kan for eksempel være "alle medlemmer", "alle ansatte", "alle kortbrukere". De forsikrede gis dekning etter samme forsikringsavtale og på like forsikringsvilkår. Prisen på en kollektiv forsikring blir normalt billigere enn dersom forsikringen tegnes individuelt. Dette er fordi den kollektive forsikringen er fremforhandlet av en organisasjon eller bedrift med sterkere forhandlingsmakt på vegne av medlemmene eller arbeidstakerne, og fordi den totale risikoen reduseres per individ dersom forsikringen kjøpes samlet.<sup>33</sup>

Et eksempel på en kollektiv forsikring er LOfavør Innboforsikring. Dette er en forsikring som LO-forbund har inkludert for sine medlemmer. Det er også vanlig med kollektive personalforsikringer gjennom arbeidsgiver, som for eksempel kollektiv livsforsikring, helseforsikring og reiseforsikring.

Fagforeninger, forbund, medlemsorganisasjoner og andre interesseorganisasjoner kan også inngå avtaler med forsikringselskap som ikke anses som kollektive forsikringsavtaler, men som i praksis er en rabattavtale. I disse tilfellene velger hvert enkelt medlem om de ønsker å tegne forsikring og bekoster premien selv, men da til en rabattert pris. En slik forsikring anses som individuell.

Med mindre annet er oppgitt, vil innholdet i begrepene som benyttes i meldingen være som følger:

Begrep	Betydning
<b>Forsikringstaker</b>	Den som inngår en forsikringsavtale med et forsikringsforetak eller en annen som ved avtale påtar seg å yte forsikring. <sup>34</sup>
<b>Sikrede</b>	Den som etter forsikringsavtalen vil ha krav på erstatning eller forsikringssum. I ansvarsforsikring er sikrede den hvis erstatningsansvar er dekket. <sup>35</sup>

<sup>33</sup> Ved kollektiv forsikring fordeles risikoen mer tilfeldig på både de som aktivt ønsker å tegne forsikring og de som kanskje ikke ville valgt å kjøpe forsikringen individuelt. Kollektiv forsikring vil altså gjerne omfatte en del forsikrede som statistisk sett har mindre behov for dekningen, dvs. mindre risiko.

<sup>34</sup> Jf. definisjonen av "Forsikringstakeren" i forsikringsavtaleloven § 2-2 bokstav a).

<sup>35</sup> Jf. definisjonen av "Sikrede" i forsikringsavtaleloven § 2-2 bokstav b).

<b>Privatkunde<sup>36</sup></b>	Forsikringsavtale som inngås med privatpersoner (kunder med personnummer) for å dekke deres forsikringsbehov.
<b>Bedriftskunde</b>	Forsikringsavtaler som inngås med bedrifter og andre foretak (kunder med organisasjonsnummer) for å dekke deres forsikringsbehov som næringsdrivende eller forsikring som dekker foretakets ansatte.
<b>Kollektiv forsikring</b>	Forsikring for medlemmene i en organisasjon eller ansatte i en bedrift som forsikringstakeren (bedriften eller organisasjonen) inngår på vegne av eller til fordel for sine medlemmer/ansatte. <sup>37</sup> De sikrede vil i dette tilfellet i hovedsak være privatpersoner. Eksempel på kollektiv forsikring er der en arbeidsgiver betaler for en kollektiv livsforsikring for sine ansatte.
<b>Individuell forsikring</b>	Forsikring som ikke er kollektiv, og der forsikringstakeren inngår avtale på egne vegne med vilkår basert på forsikringstakerens individuelle behov.  Individuell forsikring inkluderer også forsikringer der for eksempel en forening eller organisasjon har fremforhandlet en rabatt til en gruppe personer, men der den enkelte tegner forsikringen individuelt.

## 6.4 Salgskanaler

Forsikringer kan anskaffes gjennom flere ulike kanaler.

**Privatkunder** kan for eksempel tegne forsikring direkte hos et forsikringsselskap, få det inkludert i arbeidsvilkårene fra arbeidsgiver, eller dekkes gjennom kjøp og bruk av kredittkort. Ofte vil privatkunder tegne forsikring direkte med forsikringsselskapet til en rabattert pris fordi forsikringsselskapet har en rabattavtale med en aktuell interesse- eller fagorganisasjon. I tillegg kan privatkunder tegne forsikring via distributører, for eksempel banker.

**Bedriftskunder** kan også tegne forsikring direkte hos forsikringsselskapene eller gjennom ulike distributører. Større bedriftskunder benytter ofte en forsikringsmegler, som formidler forsikring fra forsikringstilbydere til forsikringskundene.

<sup>36</sup> Merk at noen kunder befinner seg i skjæringspunktet mellom privatkunder og bedriftskunder. For eksempel landbrukskunder kan ha registrert foretaksnummer som forsikringstaker ID. Produktet er da et tradisjonelt privatmarkedsprodukt, for eksempel privat bilforsikring, men står registret på et foretak. Dette utgjør en marginal andel av kundemassen, og vil ikke bli ytterligere problematisert.

<sup>37</sup> Jf. definisjonen av "Kollektiv forsikring" i forsikringsavtaleloven § 2-2 bokstav c).

Som beskrevet i punkt 6.2 vil den endelige forsikringsavtalen i alle tilfeller være inngått med selve forsikringsselskapet. Foretak som driver forsikringsformidling er således et bindeledd mellom et forsikringsforetak og kunden.

Dersom foretaket mottar vederlag eller provisjon for slik formidlingsvirksomhet, anses det som et forsikringsformidlingsforetak.<sup>38</sup> Det er to hovedtyper forsikringsformidlingsforetak:

- Den ene typen er **forsikringsmegler** som representerer forsikringstakeren og som skal bistå med å finne den beste forsikringsløsningen/pakken for kunden. Forsikringsmeglerens virksomhet består i å gi kunden råd og presentere kunden for forsikringsløsninger fra ett eller flere forsikringsforetak, uten at det er inngått uttrykkelig avtale med forsikringsselskapene om dette.<sup>39</sup> En forsikringsmegler skal opptre uavhengig av forsikringsselskapene og kan dermed ikke motta provisjon eller honorar fra forsikringsselskapet. Megleren mottar kun honorar fra kunden.
- Den andre typen er **forsikringsagenter** som har avtale med ett eller flere forsikringsforetak og representerer foretakene de har avtale med. En agent er en formidler som handler fullt og helt på forsikringsselskapets ansvar for de forsikringene som formidles.<sup>40</sup> Det er en rekke frittstående forsikringsagenter i markedet. Banker som distribuerer forsikringsprodukter på vegne av forsikringsselskap opptre som agenter. Agenter kan også være aktører som typisk selger forsikringer som et tilleggsprodukt, for eksempel bilforsikring hos en bilforhandler. Enkelte foreninger og forbund opptre også med egen tillatelse som forsikringsagent. Dette omtales som bransjeavtaler i tabellen under.

De ulike salgskanalene kan ha ulike typer status fra et finansregulatorisk perspektiv. Dette er regulert av forsikringsformidlingsloven.

Tabell 1 Oversikt salgskanaler i forsikringsmarkedet for utvalgte tilbydere<sup>41</sup>

Selskap	Bank	Bransjeavtaler	Andre agenter	Meglere
Fremtind Forsikring	X	X	X	X

<sup>38</sup> Forsikringsformidling krever konsesjon fra Finanstilsynet. Les mer her:

<https://www.finanstilsynet.no/konsesjon/forsikringsformidlingsforetak/>.

<sup>39</sup> Se forsikringsformidlingsloven § 2-1.

<sup>40</sup> Se forsikringsformidlingsloven § 2-3.

<sup>41</sup> Basert på Partenes markedskunnskap og offentlig tilgjengelig informasjon. Merk at partene ikke har fullstendig innsikt i øvrige aktørers salgskanaler.

<b>Eika Forsikring<sup>42</sup></b>	X	X	X	
<b>Gjensidige</b>	X	X	X	X
<b>If</b>	X	X	X	X
<b>Frende</b>	X		X	X
<b>Storebrand</b>	X	X	X	X
<b>Tryg</b>	X	X	X	X

## 6.5 Variasjoner i dekningsomfang og pris

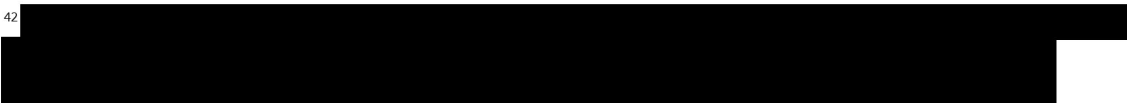
Dekningsomfanget innenfor en forsikringstype varierer, for eksempel hva som gir rett til utbetaling og hvor stor utbetaling det gis rett til.

Tabellen under illustrerer et utvalg av forsikringstilbyders forskjeller i basispakker for innboforsikring (skadeforsikring). Tabellen illustrerer at innholdet og omfanget av forsikringstilbudet varierer mellom tilbyderne.

Tabell 2 Eksempel på omfang av ulike skadeforsikringstilbud

Selskap	Skade/tyveri /naturskader	Ansvar og rettshjelp	ID-sikring	Ombygging for rullestolbruker	Bekjempelse av skadedyr
<b>Gjensidige Innbo</b>	X	X		X	
<b>If Basis</b>	X	X	X		
<b>Fremtind Forsikring</b>	X	X			X
<b>Tryg Innboforsikring</b>	X	X			
<b>Eika Forsikring Innbo</b>	X	X	X	X	X
<b>Knif trygghet innbo og løsøre</b>	X	X	X		
<b>Frende Innbo standarddekning</b>	X	X	X		X

<sup>42</sup>





Dekningsomfanget for livsforsikringer er som hovedregel mer standardisert. For dødsfallsforsikring utbetaler for eksempel forsikringsselskapet en avtalt erstatningssum til utvalgte pårørende hvis forsikringstakeren dør i løpet av forsikringsperioden. Forsikringsperioden utløper gjerne når den sikrede når en viss alder.

Forsikringsselskapenes tilbud skiller seg likevel fra hverandre ved at det er ulik øvre og nedre aldersgrense for å tegne forsikring, variasjoner i tilleggstjenester og variasjoner i forsikringssummen. Tabellen under illustrerer et utvalg av forsikringstilbyders forskjeller i dødsforsikringstilbudet (livsforsikring).

**Tabell 3 Eksempel på omfang og vilkår av ulike dødsforsikringstilbud**

Selskap	Engangsutbetaling av forsikringssum	Medisinsk hjelp	Psykisk helsehjelp	Aldersgrense
<b>Gjensidige</b>	X	X	X	16-75
<b>If</b>	X	X	X	18-60
<b>Fremtind Forsikring</b>	X			16-79
<b>Tryg</b>	X	X		18-67
<b>Eika Forsikring</b>	X			18-70
<b>Knif</b>	X			18-65
<b>Frende</b>	X			18-70



For både skade- og livsforsikringer beror prisen den sikrede betaler på en rekke faktorer. Forsikringsselskapene opererer både med generelle og individuelle parametere for pris. Det generelle

baserer seg i stor grad på ulike pakkeløsninger og rabattordninger, mens det individuelle beregnes etter forsikringsobjektets og sikredes forutsetninger. Under følger en oppstilling av generelle og individuelle parametere for pris:

- Hvorvidt forsikringen inngår i en pakkeløsning, der ulikt dekningsomfang og forsikringsprodukter kan gi ulik pris og potensielt en samlerabatt<sup>43</sup>
- Hvorvidt forsikringen inngår i et velkomsttilbud<sup>44</sup>
- Hvor lenge forsikringstaker har vært kunde<sup>45</sup> og antall skadefrie år<sup>46</sup>
- Hvorvidt forsikringstaker er ung og/eller student<sup>47</sup>
- Hvorvidt forsikringen også dekker øvrige familiemedlemmer<sup>48</sup>
- Hvorvidt forsikringen inngår i en rabatt med for eksempel en forening<sup>49</sup>
- Parametere som forklarer risikoen ved det forsikrede objektet, som for eksempel objektets alder, størrelse, utforming, geografiske plassering, risikobegrensede tiltak som er innført, hvordan og hvor objektet brukes osv.<sup>50</sup>

---

<sup>43</sup> I Fremtind Forsikring kan kunden få inntil 20 % rabatt ved å samle alle forsikringer hos Fremtind Forsikring. Helkunderabatter er utbredt i markedet, og det medfører en forventning blant kundene om å få rabatt når en samler flere forsikringer i selskapet. Det utgjør også en kostnadsbesparende effekt for selskapet å samle flere forsikringer knyttet til et kundeforhold.

<sup>44</sup> Alle nye forsikringskunder hos bankene i SpareBank 1 og DNB får for eksempel den beste innboforsikringen, Topp Innboforsikring, til prisen av standardforsikringen. Se <https://www.dnb.no/forsikring/innboforsikring>.

<sup>45</sup> Frende gir for eksempel 5 % rabatt på alle skadeforsikringer der kundeforholdet har vart i mer enn tre sammenhengende år. Se <https://www.frende.no/fa-5-lojalitetsbonus-i-frende/>.

<sup>46</sup> Fordelene for skadefrie år kan gis både som rabatt på forsikring, og som egenandelsrabatt. For eksempel gir If kunder mellom NOK 200-400 i egenandelsrabatt for hvert skadefrie år, se <https://www.if.no/privat/forsikring/kundefordeler/if-fordelsprogram>.

<sup>47</sup> For eksempel tilbyr Gjensidige forsikringen "Reise Ung" til personer mellom 18 og 34 år, se <https://www.gjensidige.no/forsikring/reiseforsikring/reise-ung>.

<sup>48</sup> For enkelte skadeforsikringer, for eksempel bil og reise, kan man velge å inkludere familien i forsikringen. Dette gir et tillegg i prisen, men kan til gjengjeld være billigere enn å forsikre hvert enkelt familiemedlem separat.

<sup>49</sup> NITO-medlemmer får for eksempel 30 % rabatt på privatforsikringer fra Tryg, se [https://www.tryg.no/forsikringer/fordeler-hos-tryg/bruk-medlemsfordelene-dine/nito/medlemsrabatt.html?channel\\_mkt=paid\\_search&division\\_mkt=privat&purpose\\_mkt=annet&partner\\_mkt=080&source\\_mkt=google&medium\\_mkt=cpc&name\\_mkt=080-brand&product\\_mkt=search\\_brand&month\\_mkt=always\\_on&gad\\_source=1&gclid=EA1a1QobChMI3PmF08KChAMV6WCRBR1jrQo1EAAYASAAEgLCsFD\\_BwE](https://www.tryg.no/forsikringer/fordeler-hos-tryg/bruk-medlemsfordelene-dine/nito/medlemsrabatt.html?channel_mkt=paid_search&division_mkt=privat&purpose_mkt=annet&partner_mkt=080&source_mkt=google&medium_mkt=cpc&name_mkt=080-brand&product_mkt=search_brand&month_mkt=always_on&gad_source=1&gclid=EA1a1QobChMI3PmF08KChAMV6WCRBR1jrQo1EAAYASAAEgLCsFD_BwE).

<sup>50</sup> For eksempel spiller byggeår, bruksareal og adresse en rolle ved etablering av innboforsikring hos Tryg, mens Fremtind Forsikring baserer seg på boligtype, bruttoareal og antall beboere i huset. Videre tilkjennes som regel sikkerhetsrabatter der man har utført tiltak for å sikre innboet mot skader, for eksempel gjennom tyver- og brannalarm, eller FG-godkjent registrering av sykler. Rabatten gis enten i forsikringsprisen, eller gjennom redusert egenandel ved tyveri/skade.

- Den forsikredes helsestatus, herunder alder, inntekt, eventuell gjeld, familiesituasjon og helsehistorikk<sup>51</sup>

I tillegg varierer egenandelen, som er den summen forsikringstaker må betale hvis vedkommende ønsker å bruke forsikringen. Forsikringstaker velger gjerne selv hvor stor egenandel den ønsker. Jo høyere egenandel forsikringstaker velger, dess billigere blir forsikringen. For livsforsikringer er det vanlig å operere uten egenandel.

## 6.6 Etterspørselen etter forsikringsprodukter

De ulike skadeforsikringene dekker ulike risikoer og er som et utgangspunkt ikke substituerbare fra et etterspørselsperspektiv. Personrisikoprodukter er generelt mer egnet til å dekke samme behov. For eksempel kan ulykke- og uføreforsikring i visse tilfeller være substituerbare for kunden. I alle tilfeller vil kundene ta utgangspunkt i hva som skal forsikres, ved valg av forsikringsprodukt.

Innenfor produktene kan det variere hva som er dekket. Forsikringsselskapene konkurrerer således på hvem som kan tilby den beste dekningen. Det er imidlertid ikke slik at forsikringen som dekker mest, alltid er mest konkurransedyktig, da denne også vil være dyrest. Det er imidlertid viktig for forsikringsselskapene å lage attraktive produkter, som treffer kundenes behov og som kan prises riktig.

Pris er et sentralt konkurranseparameter, men hvor prisbevisste kundene oppleves å være, kan variere. Ifølge Forsikringsundersøkelsen 2023 kategoriseres 28 % av alle kunder som "prisorienterte". I henhold til undersøkelsen betyr dette at de er "interessert i forsikring og søker den laveste prisen på forsikringene sine".<sup>52</sup>

Som beskrevet over i 6.5 er imidlertid forsikringsmarkedet preget av stor grad av individuell og kompleks prising, og er således lite transparent hva gjelder pris. Forsikring handler om å avlaste kundens risiko, og en sentral del av forsikringsfaget er knyttet til risikovurderinger. Dette innebærer både at en del av konkurransen handler om å være best mulig på slike vurderinger, og at selskapenes risikovurderinger kan være ulike. Det spiller igjen inn på prisen, som er et svar på den forventede risikoen som kunden medbringer. Kompleksiteten skyldes også at produktene som nevnt over gjerne ikke er homogene, ettersom selskapene konkurrerer (og diversifiserer) på dekning. Det er også flere priselementer enn selve premien, typisk egenandeler (hvor størrelsen på valgt egenandel vil påvirke størrelsen på premien).

Kompleksiteten avhjelpes i noen grad av prissammenligningstjenester. Finansportalen er Forbrukerrådets sammenligningstjeneste for å finne de billigste forsikringene og dekker de vanligste

---

<sup>51</sup> Disse variablene er særlig relevante ved personrisikoforsikringer. For dødsfallsforsikringer øker for eksempel forsikringsprisen i takt med den forsikredes alder, i tillegg til at prisen justeres blant annet etter opplysninger som fremkommer av helseerklæringen, hvorvidt de røyker, jobbsituasjon og inntekt.

<sup>52</sup> Forsikringsundersøkelsen er en årlig undersøkelse av hvordan det står til med forsikringsmarkedet. Dataen er samlet inn blant befolkningen over 18 år (1 362 personer) i perioden 12.09–20.09 2023 gjennom Norstat. Resultatene finnes her: <https://www.finn.no/bedriftskunde/personlig-okonomi/nytt-om-finn-okonomi/forsikringsundersokelsen-2023>.

skadeforsikringene hus, innbo, reise og bil.<sup>53</sup> Forsikringsselskapene har plikt etter finansforetaksforskriften til å holde Finansportalen informert om sin produktinformasjon, herunder premiene, forsikringsvilkårene samt forhold på forsikringstakerens side som etter premietariffen vil bli lagt vekt på ved beregningen av premiene. I tillegg skal foretakene ha lenke til Finansportalen på alle sine digitale plattformer.<sup>54</sup>

Også private aktører som for eksempel forsikringsmart.no, bytt.no og forsikringsportalen.no bidrar til at det blir enklere for kunden å orientere seg om tilbudene i markedet, treffe en informert kjøpsbeslutning og eventuelt bytte forsikring.

Mange kunder vil ha flere dekningsbehov og kan få rabatt hvis de samler forsikringene hos samme selskap. En god del kunder vil nok i praksis sammenligne den totale prisen de tilbys hos ett selskap for flere forsikringer (hus, innbo, bil, hytte osv.) med den totale prisen hos andre selskap, med sideblikk til om dekningen fremstår sammenlignbar hos de ulike selskapene.<sup>55</sup>

Tall fra 2021 viser at en gjennomsnittlig husstand i Norge har 3,4 skadeforsikringer og én livsforsikring.<sup>56</sup> Forsikringsundersøkelsen fra 2023 viser at to av tre kunder søker å samle forsikringer på ett sted.<sup>57</sup> Forsikringer selges altså ofte samlet, og konkurransen mellom tilbyderne handler dermed også i en viss grad om å vinne kunden snarere enn salg av enkeltforsikringer. Per juni 2023 hadde for eksempel hver Eika Forsikring kunde i snitt [redacted] forsikringer fra Eika Forsikring. En gjennomsnittlig Fremtind-kunde har [redacted] skadeforsikringer og [redacted] individuelle personforsikringer, ekskludert kollektive avtaler.

---

<sup>53</sup> Se <https://www.finansportalen.no/forsikring>.

<sup>54</sup> Det vises for øvrig til at det pågår et arbeid i EU om tilgang til og deling av personlige og ikke-personlige data på både finans- og forsikringsområdet. Initiativet på forsikringsområdet omtales som Open Insurance (på finansområdet omtales det som Open Finance) og vil muliggjøre standardisert utveksling av kundedata mellom ulike leverandører av finansielle produkter og tjenester. Som ledd i dette arbeidet undersøkes også muligheten for å etablere et såkalt "insurance dashboard", dvs. et verktøy som vil gi forbrukerne en samlet oversikt over alle forsikringene på ett sted, samtidig som forsikringsleverandørene kan presentere informasjon om sine egne produkter slik at forbrukerne bedre kan sammenligne dekninger og premier/priser. Det er usikkert når EU vil fremlegge et endelig forslag knyttet til Open Insurance.

<sup>55</sup> Her er det også et element at Gjensidige Forsikring eies av medlemmene, hvor en del av overskuddet/for mye utbetalt premie betales tilbake til eierne. En kunde med et visst behov, som har samlet alle forsikringene hos Gjensidige, vil typisk kunne få tilbake noen tusen kroner året etter. Dette er noe kunden vil ta i betraktning ved sammenligning av priser, og dermed også noe konkurrentene til Gjensidige må forholde seg til når de skal konkurrere om disse kundene.

<sup>56</sup> Forsikringsundersøkelsen, 2021, se <https://www.finn.no/bedriftskunde/personlig-okonomi/nytt-om-finn-okonomi/forsikringsundersokelsen-021#:~:text=N%C3%A5r%20vi%20separerer%20p%C3%A5%20skade,hvor%20mange%20forsikringer%20vi%20har>. Ifølge Forsikringsundersøkelsen fra 2022 hadde nordmenn i gjennomsnitt 4,3 forsikringer, se <https://www.finn.no/bedriftskunde/personlig-okonomi/nytt-om-finn-okonomi/forsikringsundersokelsen-2022>.

<sup>57</sup> Se <https://www.finn.no/bedriftskunde/personlig-okonomi/nytt-om-finn-okonomi/forsikringsundersokelsen-2023>.

Sett fra selskapenes side foregår dermed også en del av konkurransen *om kunden*, på tvers av produkter, selv om det samtidig er tendenser til at kundene i større grad enn tidligere har flere leverandører, se nedenfor.

Videre er det utstrakt bruk av rabattavtaler med foreninger og organisasjoner, se punkt 6.7 samt 8.3.3 og 8.5. Foreningsavtaler bidrar til å redusere søkekostnadene til kundene. Et eksempel er Obos forsikringsavtale med Tryg, der de markedsfører "*En av markedets beste forsikringer til en svært gunstig pris – kun for OBOS-medlemmer.*"<sup>58</sup> På grunn av Obos' forhandlingsmakt vil kundene i dette tilfellet kunne stole på at de får konkurransedyktige betingelser.

Partene opplever imidlertid at [REDACTED] også er sentralt i konkurransen. Forsikringsselskap spiller en viktig rolle i situasjoner der både enkeltpersoner og bedrifter kan befinne seg i en krevende situasjon, for eksempel som følge av brann eller skade på bolig, næringsbygg eller innbo, sykdom eller personskade osv. Erfaringer med forsikringsselskapet i slike situasjonen oppleves å være viktige for mange kunder. Tjenester som Bytt.no samler og kategoriserer kundeomtaler, slik at kundene kan vurdere andres erfaringer på en lett tilgjengelig måte.<sup>59</sup>

Denne delen av kundeopplevelsen knyttet til eventuelle forsikringsoppgjør omfatter alt fra hvor enkelt det er å melde inn en skade, hvor dyktig selskapet og samarbeidspartnere er til å bistå med utbedring av skade, til hvordan utbetaling av eventuell erstatning håndteres. Digitale flater og annen kundekommunikasjon er imidlertid også viktig for kundeopplevelsen utover det som gjelder i forbindelse med eventuelle skader og oppgjør.

Fremtind Forsikring opplever at [REDACTED]

---

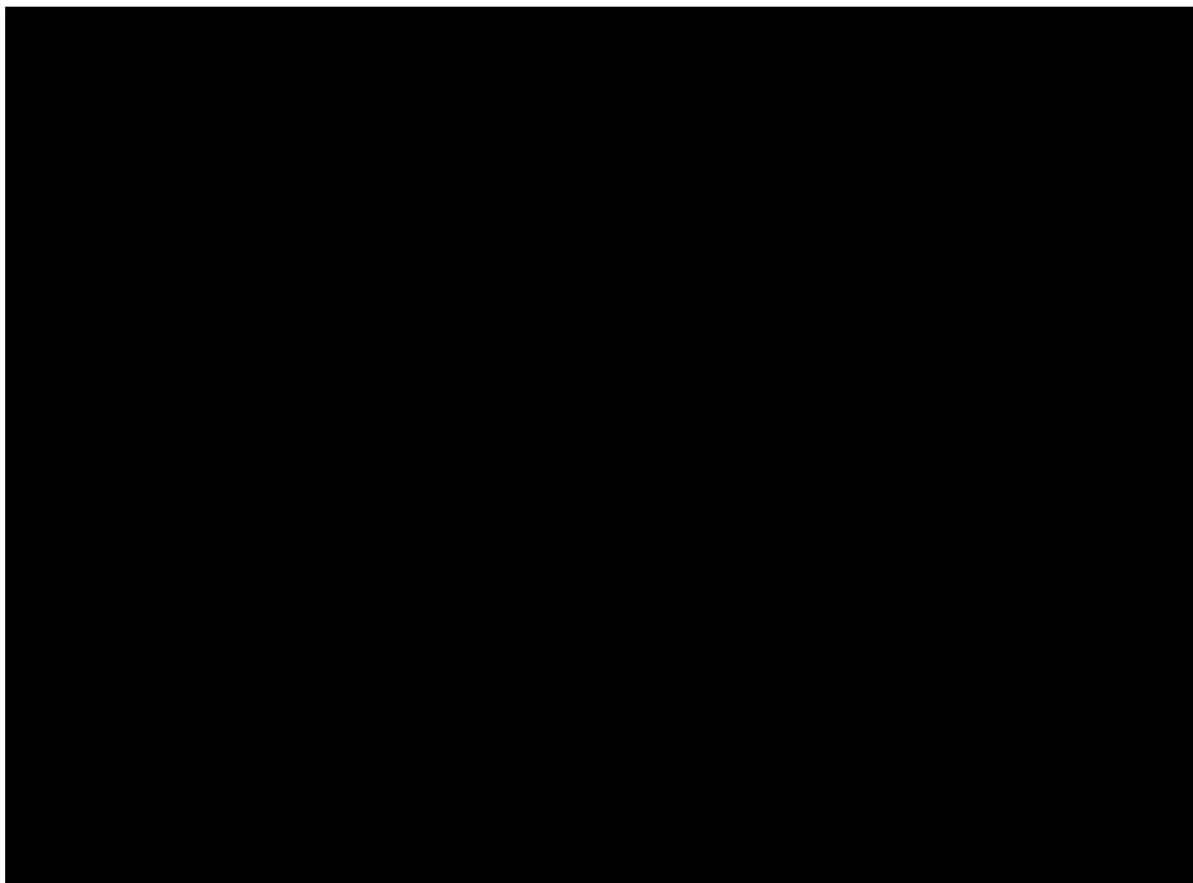
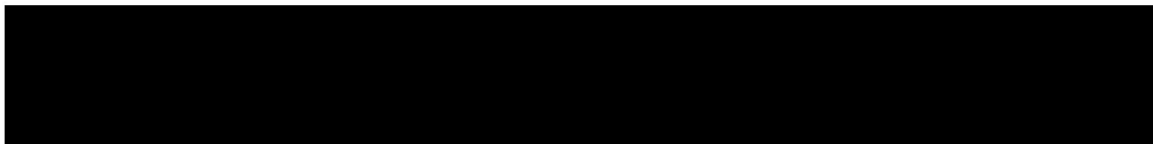
<sup>58</sup> Se [https://www.tryg.no/forsikringer/fordeler-hos-tryg/bruk-medlemsfordelene-dine/obos/index.html?channel\\_mkt=paid\\_search&division\\_mkt=privat&purpose\\_mkt=annet&partner\\_mkt=obos&source\\_mkt=google&medium\\_mkt=cpc&name\\_mkt=obos-brand&product\\_mkt=search\\_brand&content\\_mkt=forsikring%20obos&month\\_mkt=always\\_on&gclid=EAlaIQobChMIqZzs9d\\_igwMVQotoCR3pKwXxEAAAYASAAEglu\\_D\\_BwE](https://www.tryg.no/forsikringer/fordeler-hos-tryg/bruk-medlemsfordelene-dine/obos/index.html?channel_mkt=paid_search&division_mkt=privat&purpose_mkt=annet&partner_mkt=obos&source_mkt=google&medium_mkt=cpc&name_mkt=obos-brand&product_mkt=search_brand&content_mkt=forsikring%20obos&month_mkt=always_on&gclid=EAlaIQobChMIqZzs9d_igwMVQotoCR3pKwXxEAAAYASAAEglu_D_BwE).

<sup>59</sup> Se <https://www.bytt.no/erfaringer/forsikring>.

<sup>60</sup> [REDACTED]

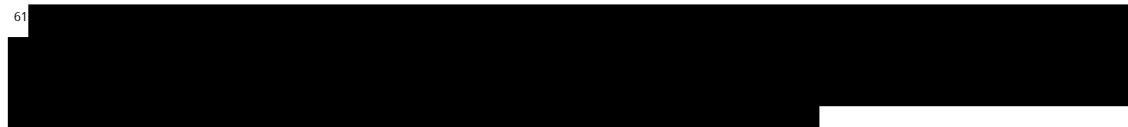
# THOMMESSEN

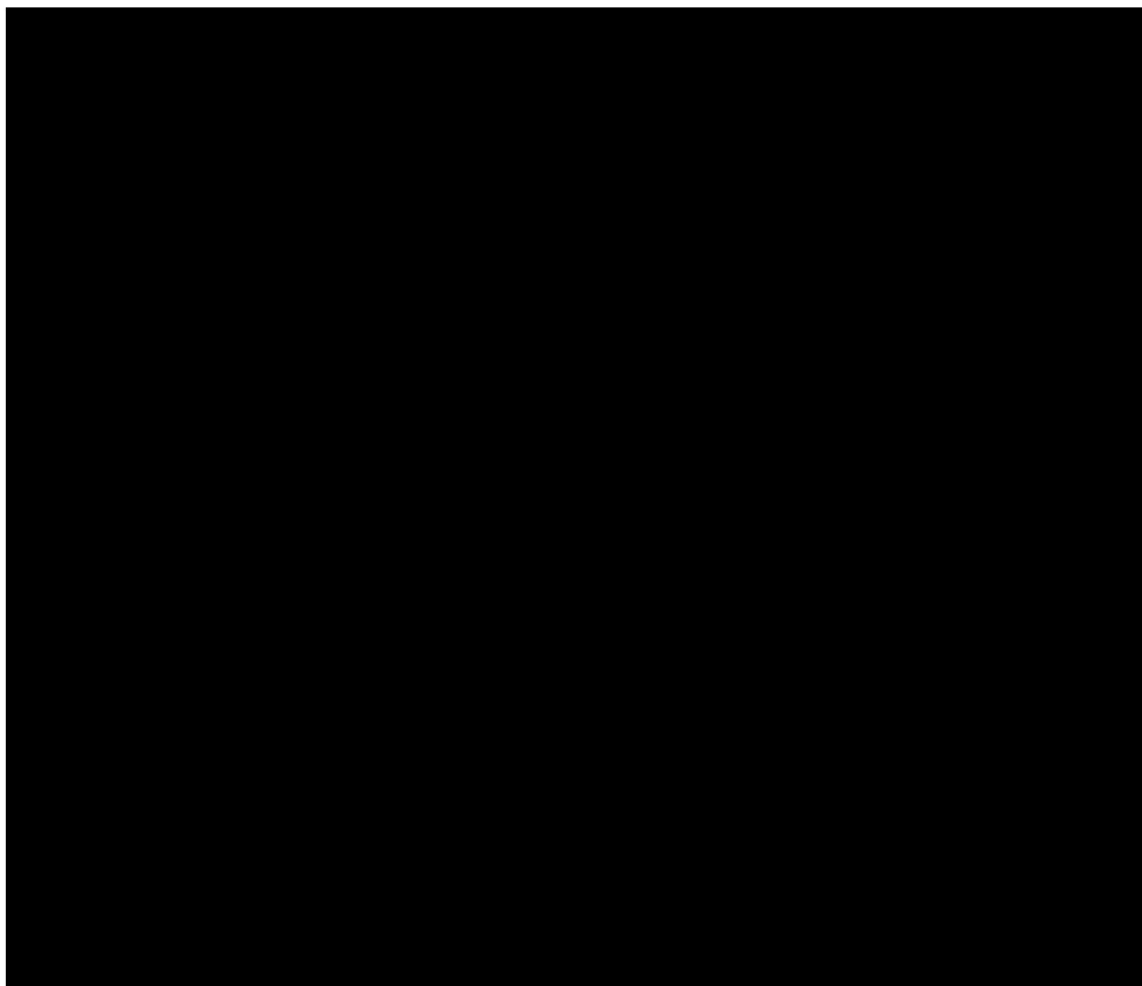
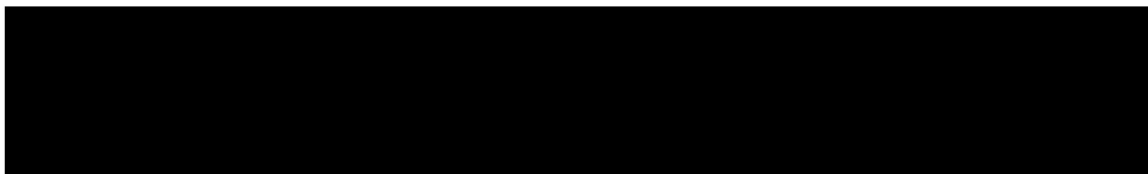
---



---

61





Eika Forsikring opplever

53

---

62

63



Hva gjelder bytte av forsikringsselskap, kan det være ulike grunner til det:

- Ofte skjer bytte ifm. bytte av forsikringsobjekt, for eksempel kjøp av ny bolig eller ny bil. I disse situasjonene blir kunden ofte eksponert for tilbud om ny forsikring.
- Oppsøkende markedsføring er relativt vanlig i forsikringsbransjen.
- Forsikringsselskap bruker også kampanjer, for eksempel tilbød Storebrand 20 % rabatt på utvalgte forsikringer ifm. sommerferie.<sup>64</sup>

Som beskrevet i punkt 6.2.2 er det tilrettelagt for bytte mellom aktører i det regulatoriske rammeverket.

I forsikringsmarkedet vil det imidlertid alltid være en stor andel avganger som ikke skyldes bytte, men som følge av at forsikringsbehovet opphører. Eksempler kan være at forsikringstaker kvitter seg med forsikringsobjektet (selger bilen, uten å kjøpe ny), har endringer i livssituasjon (blir samboer og sier opp egen innboforsikring), eller får ny jobb som har inkludert forsikring som tidligere var tegnet individuelt.

Partenes byttedata presenteres og beskrives i kapittel 8 under.

## 6.7 Kollektive avtaler og rabattavtaler

Det eksisterer en rekke rabattavtaler mellom forsikringsselskaper og ulike foreninger, samt kollektive forsikringer, i markedet. Disse avtalene kan deles inn i tre underkategorier:

- Kollektive avtaler inngått med bedrifter på vegne av ansatte, typisk reiseforsikring og helseforsikring som bedriften kjøper til sine ansatte. I meldingen (og internt hos selskapene) er dette regnet som en del av bedriftsmarkedene. Disse avtalene har derfor ingen direkte betydning for Transaksjonens mulige virkninger på privatmarkedene.<sup>65</sup>
- Rabattavtaler inngått med foreninger, men hvor det enkelte medlem tegner og bekoster forsikringen selv. Slike forsikringer regnes (både i meldingen og ellers) som en del av privatmarkedene.
- Kollektive avtaler med foreninger om forsikringer for medlemmer, som blir automatisk inkludert i medlemskapet og således betalt av foreningen. Dette regnes også som en del av privatmarkedene og er rapportert slik til Finans Norge. I meldingen er disse forsikringene følgelig også hensyntatt under beregning av markedsandeler i privatmarkedene (og ikke bedrift).

---

<sup>64</sup> Se <https://www.storebrand.no/privat/forsikring/klar-for-ferien>.

<sup>65</sup> Omfanget av denne typen avtaler påvirker imidlertid privatkundernes etterspørsel etter slike forsikringer som er omfattet av kollektive avtaler.



Partene har flere avtaler omfattet av de to nederste kulepunktene over. Fremtind Forsikring har slike avtaler med LO, NSF (Norges Sykepleierforbund), Forsvarets Personellservice<sup>66</sup>, Postens Personellservice<sup>67</sup> og SAGA (DNB kundeprogram), mens Eika Forsikring har avtaler med Econa og Norges Jeger- og Fiskerforbund.<sup>68</sup> Dette er primært rabattavtaler (omfattet av andre kulepunkt), men to av disse har i tillegg inkluderte (såkalte obligatoriske) forsikringer. Dette er LOfavør, hvor innboforsikring er inkludert i medlemskapet, og avtalen med NSF, hvor livsforsikring er inkludert.

Partene har ingen fullstendig oversikt over øvrige slike avtaler i markedet og hvilke selskaper som har disse avtalene, men nevner (ikke-uttømmende oversikt basert på offentlig tilgjengelig informasjon og med forbehold om at enkelte opplysninger kan være utdatert):

- Gjensidige har avtale med YS, TEKNA, Norges Bondelag, DNT og NAF.
- Tryg har avtale med Utdanningsforbundet, NITO og OBOS.
- If har avtale med Forsvarets Personalservice, Befalets fellesorganisasjon og USBL.
- Storebrand har avtale med Akademikerne, Revisorforeningen, Coop og Huseiernes Landsforbund.

Hvilke av et selskaps forsikringer som er omfattet av slike rabattavtaler varierer noe, men gjennomgående vil avtalene gi rabatt på alle selskapets skadeforsikringer til private (etter omstendighetene kan også personrisikoforsikringer være omfattet). Rabattsats kan også variere mellom type forsikring. For eksempel gir Gjensidiges avtale med YS medlemmene minimum 20 % rabatt på skadeforsikringer og 32 % rabatt på bilforsikring.

Avtalenes varighet varierer også, men de inngås typisk for noen år av gangen. De er sjelden eksklusive og det forekommer at foreninger tilbyr forsikringer fra (eller rabatt hos) flere tilbydere.

## 6.8 Samarbeidsavtaler

Meldingen skal etter Konkurransetilsynets retningslinjer gi informasjon om Partenes viktigste samarbeidsavtaler i de berørte markeder. Dette fremgår løpende gjennom meldingen, men for ordens skyld inntas en kort samlet oversikt her:

### Fremtind Forsikring:

- Avtaler med eierbankene samt enkelte andre forsikringsformidlere om distribusjon av forsikringsprodukter
- Avtale med Virke om distribusjon av produktet behandlingsforsikring (en helseforsikring) til Virkes medlemmer

---

<sup>66</sup> Se <https://www.fp.no/forsikring/sparebank-1-forsikring/skadeforsikring>.

<sup>67</sup> Se <https://www.pffinans.no/forsikring-b/spb1-forsikring-b/#:~:text=Fremtind%20Forsikring%20levert%20av%20SpareBank1&text=av%20Fremtind%20forsikring%2D%20ta%20kontakt,tlf%2021%2007%2057%2020..>

<sup>68</sup> Eika Forsikring har også en avtale med Virke om rabatt på tilgjengelige næringslivsforsikringer.

- Avtaler med foreninger (arbeidstakerorganisasjoner og interesseorganisasjoner) om rabatt til medlemmene og/eller om salg av (obligatoriske) kollektive forsikringer til medlemmene (se punkt 8.3): Fremtind har slike avtaler med LO, NSF (Norges Sykepleierforbund) og SAGA (DNB kundeprogram)
- Avtaler med større kunder

#### Eika Forsikring:

- Avtaler med eierbankene om distribusjon av forsikringsprodukter
- Avtaler med foreninger (arbeidstakerorganisasjoner og interesseorganisasjoner) om rabatt til medlemmene (se punkt 8.3): Eika Forsikring har avtaler med Virke, Econa og Norges Jeger- og Fiskerforbund
- Avtaler med større kunder

## **7 MARKEDSAVGRENSNING**

### **7.1 Oversikt over partenes overlappende virksomhet**

Europakommisjonen ("**Kommisjonen**") har i sin praksis skilt mellom tre segmenter innen tilbud av forsikringer, derunder (i) livsforsikring, (ii) skadeforsikring, og (iii) gjenforsikring.<sup>69</sup> I tillegg har Kommisjonen avgrenset et separat marked for distribusjon av forsikring.<sup>70</sup>

Partene tilbyr et bredt spekter av forsikringer innen skadeforsikring og livsforsikring. Partene tilbyr ikke gjenforsikring, men for kapitalkravformål tegner Partene gjenforsikring selv.

Markedet for skadeforsikring vil presenteres og avgrenses i punkt 7.2. I punkt 7.3 vil vi presentere og avgrense markedene for livsforsikring. I punkt 7.4 vil distribusjonsmarkedet presenteres og avgrenses.

### **7.2 Skadeforsikring**

#### *7.2.1 Produktmarked*

##### *7.2.1.1 Produkttyper*

Kommisjonen har i flere saker vurdert om det må foretas en ytterligere segmentering av skadeforsikringsmarkedet etter hvilken type risiko som forsikres, mer spesifikt om markedet må deles inn i følgende delmarkeder:

- ulykke og sykdom,
- motorvogn,
- eiendom,
- ansvar,
- sjø, fly og transport,

---

<sup>69</sup> Sak COMP/M.8617 – *Allianz/LV General Insurance Businesses*, avsnitt 8.

<sup>70</sup> Se for eksempel sak M.8617 - *Allianz/LV General Insurance Businesses*, avsnitt 8 flg.

- kreditt- og kausjonsforsikring, og
- reiseforsikring.

Årsaken til inndelingen i disse delmarkedene er ifølge Kommisjonen at karakteristikene og formålet med de ulike skadeforsikringstypene er distinkte, og fra et kundeperspektiv lite substituerbare. Kommisjonen har likevel fremhevet at det er holdepunkter for tilbudssubstitusjon mellom enkelte av forsikringsproduktene.<sup>71</sup> Kommisjonen har påpekt at den nøyaktige segmenteringen av skadeforsikringsmarkedet må vurderes fra sak til sak, fordi det må ses hen til effekten av nasjonal lovgivning.

Konkurransetilsynet har i rapport om skadeforsikring, inntatt i Skriftserie 2/2006, vurdert hva som anses som produktmarkedet og det geografiske markedet for skadeforsikring. Konkurransetilsynet identifiserte da følgende relevante produktmarkeder innen skadeforsikring:

- Motorvogn privat
- Motorvogn næring
- Brann-kombinert privat
- Brann-kombinert næring
- Yrkesskadeforsikring
- Sjøforsikring

I Finans Norge sin premiestatistikk for skadeforsikring deles markedet inn i følgende hovedsegmenter:

- Motorvogn privat
- Motorvogn næring
- Brann-kombinert privat
- Brann-kombinert næring<sup>72</sup>
- Person individuell
- Person kollektiv
- Spesial privat
- Spesial næring<sup>73</sup>

"Person" er videre delt inn i:

- Ulykke
- Yrkesskadeforsikring
- Barneforsikring
- Kritisk sykdom

---

<sup>71</sup> Se sak COMP/M.9531 – *Assicurazioni Generali/Segurados Unidas/Advancecare*, avsnitt 11, sak COMP/M.7478 – *Aviva/Friends Life/Tenet* og sak COMP/M.6521 – *Talanx International/Meiji Yasuda Life Insurance/Warta*.

<sup>72</sup> "Brann-kombinert" inkluderer hjem, villa, hytte og landbruk.

<sup>73</sup> "Spesial" inkluderer fritidsbåt, hobbydyr/kjæledyr/husdyr, eierskifte, reise, ansvar, fiskeoppdrett og transport.

- Behandlingsforsikring

Partene er av den oppfatning at markedet for skadeforsikring omfatter alle typer skaderisiko. Dette fordi skadeforsikringer i stor grad selges samlet, de fleste forsikringsgivere tilbyr en rekke forsikringsprodukter, og konkurransen handler dermed ofte om å vinne kundene snarere enn salg av enkeltforsikringer. Dette underbygges av at en gjennomsnittlig Eika-kunde har ■■■ Eika-forsikringer, og en gjennomsnittlig kunde i Fremtind Forsikring har ■■■ skadeforsikringer.

Dersom en tilbyder ønsker å utvide sin virksomhet til flere produkttyper, vil denne forholdsvis enkelt kunne fremskaffe nødvendig informasjon, kompetanse og ressurser til å utvide sitt tilbud. Dette underbygges for eksempel av Gjensidige og Fremtind Forsikring sin oppstart av salg av boligselgerforsikring da nye regler i avhendingsloven med forskrift om tryggere bolighandel trådte i kraft 1. januar 2022.<sup>74</sup> Da det ble lovpålagt med ansvarsforsikring for el-sparkesykkel og andre små elektriske kjøretøy fra 1. januar 2023, begynte også en rekke aktører å tilby dette, for eksempel Fremtind Forsikring og Eika Forsikring.

Partene er derfor av den oppfatning at det er betydelig grad av tilbudssubstitusjon i skadeforsikringsmarkedet som begrunner en vid avgrensning av markedet, selv om de ulike forsikringstypene ikke er substituerbare fra forbrukerens perspektiv.

Forsikring av personrisiko kan tilbys både av skadeforsikringsforetak og livsforsikringsforetak.<sup>75</sup> Som det vil fremgå nedenfor, er Partenes oppfatning at slike personforsikringer inngår i et samlet marked for personrisikoforsikring, se punkt 7.3.3.

#### 7.2.1.2 Ulike kundesegmenter

Kommisjonen har vurdert om det må skilles mellom kundetyper, herunder mellom privatpersoner, bedrifter og gruppekunder.<sup>76</sup> Den endelige markedsavgrensningen er blitt holdt åpen.<sup>77</sup> Konkurransetilsynet har i rapporten, inntatt i Skriftserie 2/2006, fremholdt at det må skilles mellom tilbud av forsikring til hhv. private og bedrifter, og for denne meldingens formål legger Partene denne segmenteringen av kundetyper til grunn.<sup>78</sup>

#### 7.2.2 Geografisk marked

Hva gjelder den geografiske dimensjonen, finner både Kommisjonen og Konkurransetilsynet gode grunner til at markedet for produksjon av forsikringsprodukter anses å være minst nasjonalt i

---

<sup>74</sup> Se <https://finanswatch.no/nyheter/forsikring/article12387968.ece>.

<sup>75</sup> Se finansforetaksloven § 2-13 første ledd og § 2-14 annet ledd.

<sup>76</sup> Se sak COMP/M.8257 – NN Group/Delta Lloyd, avsnitt 73 og 75.

<sup>77</sup> Se sak COMP/M.9531 – Assicurazioni Generali/Segurados Unidas/Advancecare, avsnitt 12 og sak COMP M.9056 – Generali CEE/AS, avsnitt 11-12 med videre henvisninger.

<sup>78</sup> Se side 7. Tilsvarende er lagt til grunn i brev til If Skadeforsikring av 12. mars 2004, sak 2002/1003 punkt 5.1: "Markedet kan deles i to adskilte segmenter, et bedriftsmarked og et privatmarked."

utstrekning.<sup>79</sup> For denne meldingens formål legger Partene, Konkurransetilsynet og Kommisjonen sin avgrensning av markedets geografiske utstrekning til grunn.

### 7.2.3 *Konklusjon og videre fremstilling*

Partene vurderer at skadeforsikringsmarkedet omfatter alle relevante skadeforsikringsprodukter av verdier (ting/aktiva), fordelt på hhv. privat- og bedriftskunder, og at det i utgangspunktet skal avgrenses geografisk til Norge. Markedet inkluderer ikke personrisikoprodukter.

Som det vil redegjøres for nærmere i punkt 8.3 og 9.3, er det for denne Transaksjonens formål imidlertid ikke nødvendig å ta endelig stilling til markedsavgrensning. Transaksjonen vil, uavhengig av den konkrete markedsavgrensningen, ikke ha noen negative virkninger på konkurransen.

Partene har for fullstendighetens skyld valgt å oppgi markedsandeler basert på Finans Norge sin segmentering av produktgrupper. Finans Norge sin segmentering er langt på vei sammenfallende med Konkurransetilsynets vurderinger av markedene som fremsatt i Skriftserie 2/2006. Der Partene har overlapp i tilbudet som gir grunnlag for dette, vil Finans Norge sin segmentering suppleres for å ta høyde for Kommisjonens vurderinger av mulige relevante markeder. Denne tilnærmingen er valgt for å ta høyde for enhver markedsavgrensning Konkurransetilsynet ønsker å se nærmere på, men reflekterer ikke Partenes syn på hva som utgjør de konkurranserettslige relevante markedene i Transaksjonen.

Partene vil i punkt 8 vurdere virkningene av Transaksjonen på hhv. (i) ett overordnet marked for skadeforsikring til private og (ii) potensielle delmarkeder i privatsegmentet basert på risiko som forsikres med utgangspunkt i Finans Norge sin medlemsstatistikk.

Partene vil i punkt 9 vurdere virkningene av Transaksjonen på hhv. (i) ett overordnet nasjonalt marked for skadeforsikring til bedrifter og (ii) potensielle nasjonale delmarkeder i bedriftssegmentet basert på risiko som forsikres med utgangspunkt i Finans Norge sin medlemsstatistikk.

Der Kommisjonens markedsavgrensning avviker fra Finans Norge sin medlemsstatistikk, vil dette kommenteres løpende, og relevante data vil oppgis der Partenes overlapp gir grunnlag for dette.

## **7.3 Livsforsikring**

### 7.3.1 *Produktmarked*

#### 7.3.1.1 *Produkttyper*

Kommisjonen har for livsforsikring vurdert om markedet kan segmenteres etter hvilket formål forsikringen har, herunder om det er livsforsikringsprodukter rettet mot (i) personrisiko eller (ii) sparing og pensjon.<sup>80</sup> I en markedsundersøkelse har Kommisjonen tidligere funnet støtte for å vurdere mulige

---

<sup>79</sup> Se for eksempel sak COMP/M.1886 - *CGU/Norwich Union* og Konkurransetilsynets rapport om skadeforsikring 2/2006.

<sup>80</sup> Sak COMP/M.5384 - *BNP Paribas/Fortis*, avsnitt 70.

separate markeder for undersegmentene (i) personrisikoprodukter ("life risk protection products"), (ii) pensjonsprodukter og (iii) spare- og investeringsprodukter.<sup>81</sup> Kommisjonen har likevel latt den endelige markedsavgrensningen stå åpen.<sup>82</sup>

Partene anser at personrisikoprodukter omfatter produkter som er rettet mot risiko for økonomisk tap som følge av skade på person, uførhet eller dødsfall. Fra et etterspørselsperspektiv vil personrelaterte skadeforsikringer og døds- og uføreforsikringer gjennomgående ha dekning for den samme risikoen, dvs. økonomiske tap som følge av plutselig sykdom eller skade på person. Enkelte forsikringstyper som for eksempel barneforsikring, inneholder dekning for både tilfeller av uføre, død og økonomisk støtte til medisinsk behandling ved plutselig skade (ulykke).

Fra et tilbudsperspektiv kan skadeforsikringsforetak også tilby uføreforsikringer og dødsfallsforsikringer, så lenge de er av høyst ett års varighet og gir rett til en engangsutbetaling.<sup>83</sup> Et skadeforsikringsforetak kan dessuten også tilby uførepensjon og andre typer av terminvise uføreytelser, så lenge det dreier seg om en begrenset utbetalingsperiode.<sup>84</sup> Konkurrenter med konsesjon som skadeforsikringsforetak kan derfor som svar på en varig prisøkning fra en markedsaktør på relativt kort tid enkelt tre inn i markedet for salg av uføre- og dødsforsikringer (tilbudssubstitusjon).

Andre typer av forsikringsprodukter som er klassifisert som skadeforsikring, men som fremstår som et personrisikoprodukt, inkluderer personforsikringer som ulykkes- og sykeforsikring, herunder kritisk sykdom-, yrkesskade-, barne-, og behandlingsforsikringer.<sup>85</sup>

Partene mener derfor at det for denne meldingens formål er mest naturlig å avgrense det relevante markedet til ett samlet marked for døds- og uføreforsikringer og personrelaterte skadeforsikringer. For enkelthetens skyld vil dette i det videre samlet omtales som personrisikoforsikring.

### 7.3.1.2 Ulike avtaletyper

Kommisjonen har vurdert om det skal skilles mellom kollektive og individuelle avtaler, men har holdt den endelige konklusjonen åpen.<sup>86</sup>

---

<sup>81</sup> Sak COMP/M.4701 - *Generali/PPF Insurance Business*, avsnitt 20.

<sup>82</sup> Se for eksempel sak COMP/M.5925 - *Metlife/Alico/Delam*, avsnitt 11 og sak COMP/M.6217 - *Baloise Holding/Nateus/Nateus Life*, avsnitt 15.

<sup>83</sup> Se finansforetaksloven § 2-13 annet ledd.

<sup>84</sup> Se forskrift 30. juni 2006 nr. 869 til forsikringsvirksomhetsloven § 1-4 annet ledd. Et skadeforsikringsforetak kan "overta forsikringer knyttet til uførerisiko hvor det er avtalt at det i en periode på inntil fem år skal utbetales årlig innskuddsfritak/premiefritak og i tilfelle årlig uførepensjon i samsvar med uføregraden, med tillegg av utbetaling av et engangsbeløp i samsvar med uføregraden ved utløpet av femårsperioden".

<sup>85</sup> Behandlingsforsikring utløses ikke nødvendigvis ved inntrådt uførhet, men innebærer for eksempel raskere behandling og avklaring ved sykdom eller skade.

<sup>86</sup> Sak M.8257 - *NN Group/Delta Lloyd*, avsnitt 71.

Etter Partenes oppfatning er det ikke grunnlag for å segmentere markedet for personrisikoforsikring basert på avtaletype, ettersom en markedsaktør vil kunne tilby de samme tjenestene og støtte seg på de samme ressursene (for eksempel IT-løsninger og personell) uavhengig av om det er en individuell eller kollektiv avtale. Den sikrede vil for personrisikoforsikringer alltid være en privatkunde, selv om forsikringen i visse tilfeller vil tegnes gjennom en kollektiv avtale. Eksempel på dette er typisk at arbeidsgiver eller en forening eller forbund tegner slik forsikring for sine ansatte/medlemmer og eventuelt deres ektefeller, registrerte partnere eller samboere.

I tillegg vil samtlige aktører som har konsesjon for salg av personrisikoforsikringer, kunne selge dette til alle typer forsikringstakere uavhengig av om produktet i utgangspunktet var designet eller utviklet for en bestemt kollektiv avtale.

Partene mener derfor at markedet for personrisikoforsikring ikke skal segmenteres basert på avtaletype.

### *7.3.2 Geografisk marked*

Markedet bør avgrenses nasjonalt, se punkt 7.2.2.

### *7.3.3 Konklusjon og videre fremstilling*

Partene er av den oppfatning at det foreligger ett samlet nasjonalt marked for personrisikoprodukter. Dette markedet inkluderer dødsfalls- og uføreforsikring og personrelaterte skadeforsikringer som sykdoms- og ulykkesforsikring, herunder kritisk sykdom-, barne-, yrkesskade-, og behandlingsforsikringer. Kommisjonen har vurdert om dette markedet er separat fra livsforsikringer strukturert for sparing, investering eller pensjon uten å ta stilling til spørsmålet.

For denne Transaksjonens formål er det heller ikke nødvendig å ta endelig stilling til markedsavgrensningen. Transaksjonen vil, uavhengig av den konkrete markedsavgrensningen, ikke ha noen negative virkninger på konkurransen. Også hva gjelder personrisikoprodukter, har Partene for denne meldingens formål valgt for å ta høyde for alternative markedsavgrensninger, uten at det reflekterer Partenes syn på hva som utgjør det konkurranserettslige relevante markedet i Transaksjonen.

Partene vil i punkt 10 vurdere virkningene av Transaksjonen på hhv. (i) ett overordnet marked for personrisikoprodukter i Norge, som både kan tilbys av skade- og livsforsikringsforetak, (ii) potensielle delmarkeder segmentert etter avtaletype, konsesjonstype, samt lovpålagt yrkesskadeforsikring.

## 7.4 Distribusjon av forsikring

### 7.4.1 Produktmarked

#### 7.4.1.1 Innledning

Kommisjonen har tidligere vurdert distribusjon av forsikringsprodukter som et eget marked, separat fra et marked for forsikringsgivere med konsesjon som et forsikringsforetak.<sup>87</sup>

#### 7.4.1.2 Salgskanal

Kommisjonen har tidligere analysert om markedet for forsikringsdistribusjon kun omfatter eksterne distribusjonskanaler eller om det også bør inkludere salgsstyrken og nettverkene av kontorer til forsikringselskapene (dvs. direktesalg).<sup>88</sup> Basert på markedsundersøkelser har Kommisjonen funnet at det er sterke indikasjoner på at direktesalg burde anses som en del av markedet for distribusjon av forsikring, selv om den endelige markedsavgrensningen ble holdt åpen.<sup>89</sup>

Partene distribuerer primært sine forsikringsprodukter gjennom samarbeid med ulike banker med en gruppe- eller alliansetilknytning til Partene. Salg av forsikring gjennom bank som distribusjonskanal skjer først og fremst ved at bankrådgivere selger inn forsikringer til bankkunder, typisk i forbindelse med opptak av lån, eller digitalt via bankens hjemmesider eller nettbanken. Det er imidlertid ingen reelle forskjeller mellom forsikringsproduktene som anskaffes gjennom bank og andre distribusjonskanaler.

Partene oppfatter ikke at det er noen egen konkurranse om distribusjon av forsikring gjennom bank.

Etter Partenes oppfatning er det derfor ikke naturlig å anse bankdistribusjonskanalene som et eget separat marked fra det overordnede markedet for distribusjon av forsikring. Partene mener det generelt ikke er naturlig å segmentere distribusjon på ulike salgskanaler, da det for etterspørerne ikke er noen forskjell på produktet etter hvor forsikringen blir formidlet eller tegnet. Både tilbuds- og etterspørselssubstitusjon tilsier derfor at nedstrømsmarkedet for distribusjon av forsikring ikke skal segmenteres med utgangspunkt i salgskanal, men anses som ett samlet marked for distribusjon av forsikringsprodukter.

#### 7.4.1.3 Produkttyper

Kommisjonen har vurdert om det kan eksistere et eget distribusjonsmarked for hver forsikringstype – herunder skadeforsikring, livsforsikring og gjenforsikring – avhengig av nasjonale regulatoriske rammeverk.<sup>90</sup> Dette avhenger for eksempel av om nasjonale regelverk påvirker muligheten aktører har

---

<sup>87</sup> Se sak COMP/M.6957 - *IF P&C/TopDanmark*, avsnitt 15, sak COMP/M.6053 - *CVC/Apollo/Brit Insurance*, avsnitt 16, sak COMP/M.4284 - *AXA/Winterthur*, avsnitt 15, sak COMP/M.3395 - *Sampo/If Skadeförsäkring*, avsnitt 10 og sak M.8617 - *Allianz/LV General Insurance Businesses*, avsnitt 8 flg.

<sup>88</sup> Se sak COMP/M.6957 - *IF P&C/TopDanmark* og sak COMP/M.6053 - *CVC/Apollo/Brit Insurance*.

<sup>89</sup> Se sak COM/M.6957 - *IF P&C/TopDanmark*, avsnitt 28.

<sup>90</sup> Se sak COM/M.6957 - *IF P&C/TopDanmark*, avsnitt 24.



til å formidle ulike typer forsikringsprodukter og hvilke kundegrupper aktørene kan formidle til eller på vegne av. Den endelige markedsavgrensningen er imidlertid holdt åpen.

Med unntak av kanaler der forsikringsformidling ikke er primæraktivitet, for eksempel bilforhandlere og reiseselskap, er det sjelden en distributør kun selger én av forsikringstypene. I Norge selges også flere ulike forsikringstyper innenfor samme distribusjonskanal, og konsesjonsregelverket for forsikringsformidling skiller heller ikke mellom forsikringstyper.<sup>91</sup> Partene mener følgelig at det er få kvalitative forskjeller mellom å distribuere skadeforsikring sammenlignet med livsforsikring.

Partene har begrenset overlappende virksomhet i markedet for distribusjon av forsikring, uavhengig av om det segmenteres på forsikringstype eller ikke. For denne meldingens formål er det derfor ikke nødvendig for Konkurransetilsynet å ta endelig stilling til markedsavgrensningen, da Transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse uansett om markedet for distribusjon av forsikring skal fordeles etter hhv. skade- eller livsforsikringsprodukter eller om det avgrenses til eksterne distribusjonskanaler.

#### 7.4.2 *Geografisk marked*

Distribusjonskanalene til forsikringsproduktene vil normalt være nasjonale, men i visse tilfelle kan markedet være større.<sup>92</sup> Etter Partenes oppfatning er det i lys av regulatoriske rammer og konsesjonskrav for formidling av forsikringer riktig å legge til grunn et marked som minst er nasjonalt i utstrekning for vurderingen av denne foretakssammenslutningen.

#### 7.4.3 *Konklusjon og videre fremstilling*

Etter Partenes oppfatning bør markedet avgrenses til et samlet marked for distribusjon av både skade- og livsforsikringsprodukter.

Partene vil i punkt 12.2 vurdere virkningene av Transaksjonen på markedet for distribusjon av forsikring i Norge.

## **8 SKADEFORSIKRING I PRIVATMARKEDET**

### **8.1 Oversikt over overlappende virksomhet**

Partene tilbyr et bredt spekter av ulike skadeforsikringer til privatkunder og har overlappende virksomhet innen samtlige delmarkeder oppgitt i Finans Norge sin premiestatistikk for skadeforsikring til privatkunder.

---

<sup>91</sup> Ved søknad til Finanstilsynet må det oppgis hvilken forsikring foretaket ønsker å formidle, men kan enkelt utvides ved ny søknad, jf. forsikringsformidlingsloven § 3-2 første ledd bokstav b).

<sup>92</sup> Se sak M.8617 – *Allianz/LV General Insurance Businesses*, avsnitt 25 flg. For eksempel slår forsikringsformidlingsloven kapittel 5 fast at filialer av forsikringsformidlingsforetak registrert i en annen EØS-stat kan drive virksomhet i Norge, så fremt de registreres hos Finanstilsynet.

Dette markedet inkluderer det Finans Norge omtaler som "motorvogn", "brann-kombinert" og "spesial". I disse segmentene inkluderer Finans Norge motorvogn, herunder personbil og varebil, lastebil, buss, to-hjul og traktor, hjem, villa, hytta, landbruk, fritidsbåt, kjæledyr, eierskifte, reise, ansvar, fiskeoppdrett og transport. Enkelte av disse produkttypene, herunder ansvar og fiskeoppdrett, tilbys kun til bedriftsmarkedet, mens enkelte av produkttypene tilbys til både privat- og bedriftsmarkedet. Partene har allokert markedsandeler i henhold til Finans Norge sine tall.

Dette markedet inkluderer ikke personrisikoprodukter.

## 8.2 Markedsandeler og konsentrasjon

Partenes samlede markedsandeler i et marked avgrenset til skadeforsikringer til privatkunder, vil være 24,88 % etter Transaksjonen.

Tabell 4 Markedsandeler privat skadeforsikring (Q3 2023)

Aktør	Markedsandel	Bestandspremie i 1 000 kr
Nye Fremtind	24,88 %	11 508 968
Gjensidige	24,06 %	11 128 346
Fremtind Forsikring	20,57 %	9 512 839
If Skadeforsikring	18,63 %	8 615 100
Tryg	15,14 %	7 002 581
Storebrand (inkl. Danica)	5,95 %	2 751 162
Eika Forsikring	4,32 %	1 996 129
Frende Forsikring	4,31 %	1 993 249
Jernbanepersonalets forsikring	2,38 %	1 102 015
KLP Skadeforsikring	2,03 %	937 156
Andre	2,62 %	1 213 041

Markedsandeler for ulike undersegmenter av skadeforsikring oppgis i punkt 8.5.

Før Transaksjonen er HHI <sup>93</sup> 1 663 som indikerer at markedet er middels konsentrert. Etter Transaksjonen øker den beregnede HHI med 178, som indikerer at konkurransen i markedet for skadeforsikring til privatmarkedet ikke vil påvirkes nevneverdig.<sup>94</sup>

<sup>93</sup> Samlet konsentrasjonsgrad måles gjerne med Herfindahl-Hirschmann-indeksen (HHI), jf. Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03, avsnitt 16.

<sup>94</sup> Kommisjonen vurderes det som usannsynlig at fusjoner som har en HHI mellom 1 000 og 2 000, hvor delta er under 250, medfører noen bekymringer for konkurransen, jf. Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03, avsnitt 20.

## 8.3 Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse

### 8.3.1 Markedskonsentrasjonen tilsier liten risiko for negative virkninger

Skadeforsikringsmarkedet er preget av mange aktører. Det er fire mellomstore aktører og mange små aktører. Fremtind Forsikring er i dag den nest største aktøren med en markedsandel på 20,6 %. Eika Forsikring er en mindre aktør med en markedsandel på 4,3 %. Eika Forsikring sin markedsandel har vært relativt stabil de siste fem årene, og har ligget mellom 4,8 % (i 2018) og 4,3 % (i 2023). Partenes samlede markedsandel i et overordnet skadeforsikringsmarked for privatkunder vil etter Transaksjonen være 24,9 %.

Nye Fremtind vil bli en jevnstor aktør med Gjensidige (24,1 % markedsandel), tett etterfulgt av If (18,6 % markedsandel) og Tryg (15,1 % markedsandel). Nye Fremtind vil fortsette å møte sterk konkurranse fra disse aktørene etter Transaksjonen, og også mindre aktører som Storebrand og Frende.

### 8.3.2 Partene er ikke nære konkurrenter

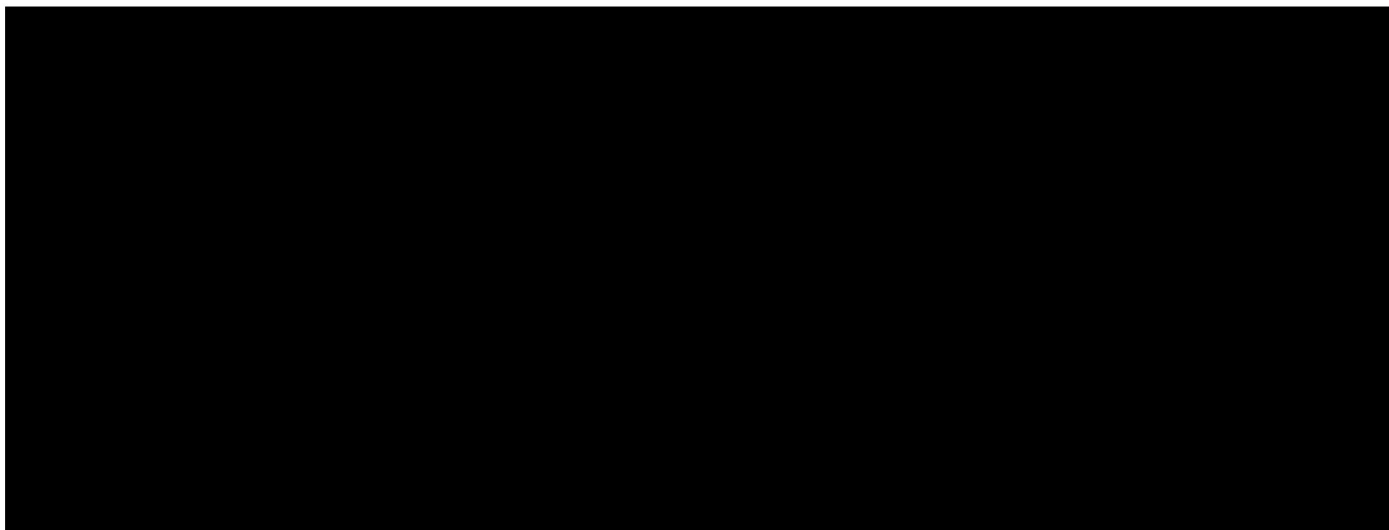
Den teknologiske utviklingen tilrettelegger for dette, som gjør at det har blitt enklere å tegne forsikring via internett eller andre kanaler. Dette gjør det også enklere å skifte forsikringsselskap og svekker kundelojaliteten i markedet.

I figur 1 har vi inntatt en oversikt over tilgang og avgang av bestandspremie til/fra Fremtind Forsikring.

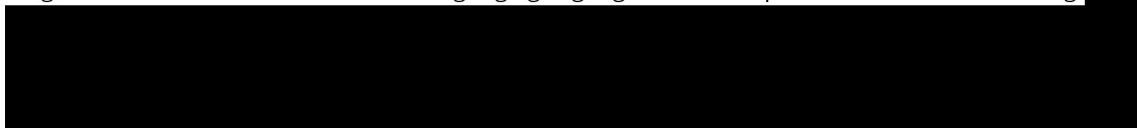
Tilgangen fra Eika Forsikring og avgangen til Eika Forsikring har vært relativt stabil de siste årene. Avgangen fra Eika Forsikring til Fremtind Forsikring i 2021 reflekterer at en rekke kunder har byttet til Fremtind Forsikring fra Eika Forsikring i forbindelse med Surnadal Sparebank sin fusjon med SpareBank 1 Nordmøre i 2020.

<sup>95</sup> Nytt forsikringsselskap foretar ofte oppsigelsen til eksisterende tilbyder på kundens vegne, og forsikringsselskapene har således omfattende byttedata.

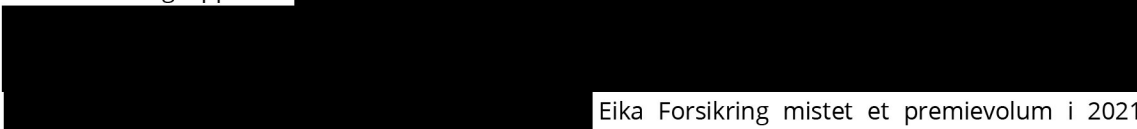
Figur 1 Oversikt tilgang og avgang av bestandspremie - Fremtind Forsikring<sup>96</sup>



I figur 2 har vi inntatt en oversikt over tilgang og avgang av bestandspremie til/fra Eika Forsikring.

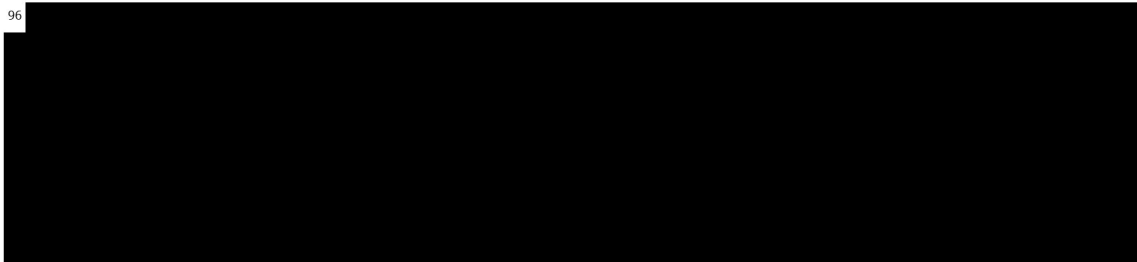


Eika Forsikring opplever



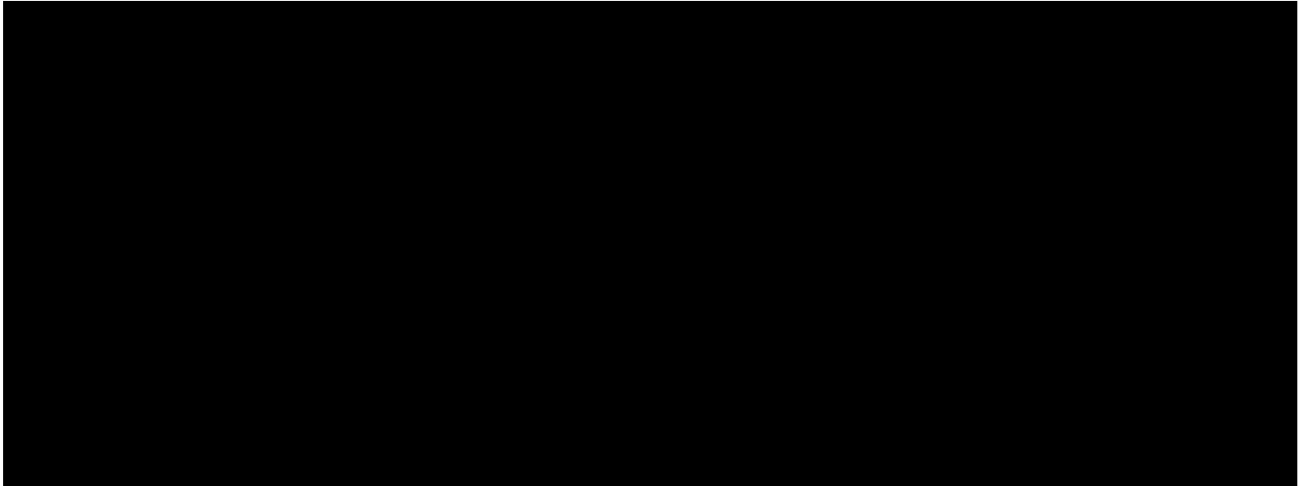
Eika Forsikring mistet et premievolum i 2021 tilsvarende til Fremtind Forsikring i forbindelse med Surnadal Sparebank sin fusjon med SpareBank 1 Nordmøre, der den fusjonerte banken ble en del av SpareBank 1-alliansen. En stor andel av kundeavgangen fra Eika Forsikring de senere år skyldes opprettelsen av Lokalbancalliansen (LBA), hvor en rekke kunder i forbindelse med bankkonsolideringen ble flyttet over til Frende Forsikring.

<sup>96</sup>



Totalt har Eika Forsikring siden 2019 mistet totalt NOK [redacted] i forsikringspremie som følge av at banker har meldt seg ut av alliansen.<sup>97</sup>

Figur 2 Oversikt tilgang og avgang av bestandspremie – Eika Forsikring<sup>98</sup> [redacted]



### 8.3.3 Kjøpermakt hindrer også utøvelse av markedsrett

Som nevnt i kapittel 6, inkluderer privatmarkedet forsikringsavtaler fremforhandlet av foreninger (både arbeidstakerorganisasjoner og interesseorganisasjoner), og enkelte innkjøpere i privatmarkedet har derfor vesentlig forhandlingsrett.

Mange av disse foreningene har mange medlemmer og dermed også forhandlingsrett. Selv om en del personer vil være medlem i flere organisasjoner, omfatter slike avtaler samlet en ganske stor del av privatmarkedet.

Partene erfarer at det er effektiv konkurranse om å få (og beholde) slike avtaler. Avtaler inngås både gjennom mer formaliserte anbudsprosesser, gjerne gjennom en tredjepart, og etter individuelle

<sup>97</sup> Dette gjelder Aasen Sparebank, Askim og Spydeberg Sparebank, Drangedal Sparebank, Nidaros Sparebank, Selbu Sparebank, Sparebank 68 grader Nord, Sparebanken DIN, Stadsbygd Sparebank, Tolga-Os Sparebank, Ørland Sparebank og Surnadal Sparebank. [redacted]

<sup>98</sup> Dataene reflekterer Eika Forsikrings oversikt over tilgang og avgang mellom forsikringstilbydere. [redacted]

forhandlinger. Selv i tilfeller hvor avtaler inngås etter forhandling, antar imidlertid Partene at kunden vanligvis vil ha undersøkt markedet og eventuelt bedt om tilbud også fra andre.

Eika Forsikring sin avtale med Econa ble for eksempel inngått etter en anbudsprosess

Storebrand hadde avtalen tidligere. Avtalen med Norges Jeger- og Fiskerforbund ble inngått etter en anbudsrunde, Gjensidige hadde avtalen tidligere. Eika Forsikring har de siste fem årene vært med i totalt ytterligere anbuds konkurranser.

#### 8.3.4 Liten risiko for koordinerte virkninger

Skadeforsikringsmarkedet er komplekst, og markedet er grunnet prismekanismene og individuelle forskjeller hos forsikringstakerne lite transparent (se kapittel 6).

For det første er produktene ikke homogene. Selv for de noe "enklere" forsikringene, slik som for eksempel reiseforsikring, er det ulikheter mellom produktene og selskapene knyttet til forsikringsdekningen, inkluderte tjenester osv. For det andre prises forsikringene i stor grad individuelt, dvs. at priser oppgitt for eksempel på nett ikke nødvendigvis reflekterer selskapenes faktiske eller gjennomsnittlige priser. Mange kunder har også tilgang til ulike rabattordninger, både formaliserte (typisk gjennom medlemskap i foreninger og lignende) og mindre formaliserte (rabatter som gis hvis kunden har flere forsikringsbehov ut fra en individuell totalvurdering). Konkurransen foregår videre på en rekke parametere i ulike dimensjoner. I praksis handler konkurransen blant annet dels om å selge enkeltforsikringer til sluttkunde, dels om å få avtaler med foreninger, interesseorganisasjoner o.l. (både kollektive avtaler og rammeavtaler med rabatter til medlemmene) og dels om kunden/kundeforholdet for dekning av dennes totalbehov for forsikringsløsninger.

Dette komplekse bildet medfører både at det ville være vanskelig å oppnå en form for koordinering og at det ville være vanskelig å opprettholde denne, ettersom avvik ville være vanskelig eller umulig å oppdage.<sup>99</sup> Tilsvarende er det vanskelig å se noen effektiv mekanisme for å straffe avvik under en slik hypotetisk samordning. En samordning ville også nødvendigvis måtte omfatte de fire største aktørene, og fire aktører er generelt sett mange for en effektiv koordinering.

Det vil videre fortsatt eksistere flere tilbydere på nivået under de fire største etter Transaksjonen, slik som Storebrand og Frende, som vil være i stand til å undergrave en hypotetisk samordnet opptreden

---

<sup>99</sup> Konkurransetilsynet har stilt spørsmål ved om det er en motsetning mellom dette og det faktum at det er enkelt for kundene å bytte leverandør. Etter Partenes oppfatning er det ikke det. Selv om det er blitt enkelt for kundene å bytte selskap, betyr ikke det at selskapene lett kan observere hverandres priser. Det at mange kunder faktisk bytter selskap er snarere et tegn på fungerende konkurranse (og fravær av koordinering).

mellom de fire. Det er heller ingenting som tilsier at Eika verken har opptrådt spesielt aggressivt i markedet eller ville hatt insentiv eller mulighet til slik atferd uten Transaksjonen.

Markedet er derfor ikke tilrettelagt for koordinering, og Transaksjonen vil heller ikke kunne øke sannsynligheten for at koordinerte virkninger kan oppstå.

#### 8.3.5 *Oppsummert: Transaksjonen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse*

Partenes samlede markedsandel tilsier ikke risiko for ikke-koordinerte virkninger etter Transaksjonen. Det er en rekke både store og mellomstore aktører på markedet som vil sørge for fortsatt effektiv konkurranse og hindre Nye Fremtind i å kunne utøve noen form for markedsrett til skade for konkurransen.

Markedsforholdene ligger heller ikke til rette for stilltiende koordinering, og Transaksjonen medfører uansett bare en relativt liten økning i markedskonsentrasjonen, samtidig som Partene ikke fremstår som spesielt nære konkurrenter. Eika fremstår heller ikke som en viktig pådriver for konkurransen i markedet.

Transaksjonen vil derfor ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i et marked avgrenset til skadeforsikring til privatkunder.

#### **8.4 Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører**

Nedenfor gis en oversikt over Partenes fem viktigste konkurrenter og leverandører hva gjelder markedet for salg av skadeforsikring til privatkunder, jf. konkurranseloven § 18 a første ledd bokstav d.

I privatmarkedet er samtlige kunder privatpersoner og vil derfor ikke oppgis.<sup>100</sup>

Transaksjonen antas ikke å få noen virkning for noen av Partenes konkurrenter, kunder eller i et norsk marked for salg av skadeforsikring til privatmarkedet.

---

<sup>100</sup> Som presisert over inngår imidlertid avtaler fremforhandlet av foreninger i dette markedet.

Tabell 5 Fremtind Forsikrings viktigste konkurrenter og leverandører

Konkurrenter <sup>101</sup>	Leverandører <sup>102</sup>	
Navn	Navn	Leveranseandel (%)

Tabell 6 Eika Forsikrings viktigste konkurrenter og leverandører

Konkurrenter <sup>103</sup>	Leverandører	
Navn	Navn	Leveranseandel (%)

## 8.5 Undersegmenter av skadeforsikring i personmarkedet

### 8.5.1 Innledning

Partene vil for fullstendighetens skyld også oppgi markedsandeler basert på Finans Norge sin segmentering av markedene. Finans Norge sin segmentering er tilnærmet sammenfallende med Konkurransetilsynets vurderinger av markedene som fremsatt i Skriftserie 2/2006. Partene vil i enkelte

101

102

103



tilfeller også supplere segmenteringen for å ta høyde for Kommisjonens vurderinger av mulige relevante markeder.

Denne tilnærmingen er valgt for å ta høyde for enhver markedsavgrensning Konkurransetilsynet ønsker å se nærmere på, men reflekterer ikke Partenes syn på hva som utgjør de konkurranserettslige relevante markedene i Transaksjonen.

**Tabell 7 Markedsandeler fordelt på undersegmenter av skadeforsikring i personmarkedet (Q3 2023)**<sup>104</sup>

	Eika Forsikring	Fremtind Forsikring	Nye Fremtind
Motorvogn	4,6 %	17,6 %	<b>22,2 %</b>
Brann-kombinert	4,4 %	23,3 %	<b>27,7 %</b>
Spesial	3,3 %	24,3 %	<b>27,6 %</b>
Reiseforsikring	3,5 %	26,5 %	<b>30,5 %</b>

## 8.5.2 Motorvogn

Innen motorvogn inkluderer Finans Norge forsikring til personbil, varebil, lastebil, buss, tohjuling, traktor og arbeidsmaskiner.

Gjensidige og If Skadeforsikring har en sterk tilstedeværelse i motorvogn-segmentet gjennom samarbeid med en rekke bilforhandlere. Gjensidige har også gjennom Møller Mobility Group AS inngått et samarbeid med Spense, som gir en automatisert betalingsløsning for bilforhandlere og verksteder. Tryg har også en satsning på motorvogn-segmentet gjennom Enter Forsikring, som er en del av Tryg. Gjensidige, If og Tryg har etter en anbudsrunde høsten 2023 inngått et samarbeid med Volkswagen Møller Bilfinans om merkeforsikring i Møller Mobility Group. Avtalen har virkning fra og med 1. januar 2024.<sup>105</sup>

Partenes samlede markedsandeler i et marked avgrenset til motorvogn til privatkunder, vil være 22,21 % etter Transaksjonen.

**Tabell 8 Markedsandeler motorvogn (Q3 2023)**

Aktør	Markedsandel	Bestandspremie i 1 000 kr
Gjensidige	24,86 %	5 869 294
Nye Fremtind	22,21 %	5 244 119
If Skadeforsikring	18,16 %	4 287 950
Fremtind Forsikring	17,61 %	4 158 038

<sup>104</sup> Motorvogn, brann-kombinert, person og spesial er produkttyper innen Finans Norge sine segmenter. Reiseforsikring inngår som del av "spesial", men oppgis for å ta høyde for en markedsavgrensning i henhold til Kommisjonens vurdering av skadeforsikringsmarkedet.

<sup>105</sup> Se <https://www.bilbransje24.no/nyheter/844875>.

Tryg	15,96 %	3 769 226
Storebrand (inkl. Danica)	6,96 %	1 643 942
Eika Forsikring	4,60 %	1 086 081
Frende Forsikring	3,95 %	931 563
Jernbanepersonalets forsikring	2,75 %	650 277
KLP Skadeforsikring	2,43 %	572 637
Andre	2,73 %	644 510

Før Transaksjonen er HHI 1 613 som indikerer at markedet er middels konsentrert. Etter Transaksjonen øker den beregnede HHI med 162, noe som indikerer at konkurransen i delmarkedet for motorvogn til privatkunder ikke vil påvirkes negativt.

### 8.5.3 Brann-kombinert (eiendom mv.)

I brann-kombinert inkluderer Finans Norge bygning og løsøre, herunder innbo, hus/villa, næringsbygg, innbo, maskiner (inkludert til landbruk) og hytte. Segmentet inkluderer flere skadeårsaker enn brann.

Partenes samlede markedsandeler i et marked avgrenset til brann-kombinert til privatkunder, vil være 27,72 % etter Transaksjonen.

**Tabell 9 Markedsandeler brann-kombinert (Q3 2023)**

Aktør	Markedsandel	Bestandspremie i 1 000 kr
Nye Fremtind	27,72 %	4 320 227
Gjensidige	23,47 %	3 658 290
Fremtind Forsikring	23,34 %	3 637 941
If Skadeforsikring	18,20 %	2 835 796
Tryg	14,04 %	2 187 252
Storebrand (inkl. Danica)	5,10 %	794 718
Frende Forsikring	4,90 %	764 349
Eika Forsikring	4,38 %	682 286
Jernbanepersonalets forsikring	2,18 %	339 410
KLP Skadeforsikring	1,70 %	264 403
Andre	2,69 %	419 752

Før Transaksjonen er HHI 1 703, som indikerer at delmarkedet er middels konsentrert. Etter Transaksjonen øker den beregnede HHI med 204, som indikerer at konkurransen i delmarkedet for brann-kombinert til privatkunder ikke vil påvirkes nevneverdig.

## 8.5.4 Spesial i alt

### 8.5.4.1 Samlet segment for spesial

I delmarkedet "spesial" til privatkunder inngår fritidsbåt, hobbydyr/kjæledyr/husdyr, eierskifte, reise, fiskeoppdrett, transport og andre bransjer.

Partenes samlede markedsandeler i et marked avgrenset til spesial, vil være 27,57 % etter Transaksjonen.

Tabell 10 Markedsandeler spesial (Q3 2023)

Aktør	Markedsandel	Bestandspremie i 1 000 kr
Nye Fremtind	27,57 %	1 944 622
Fremtind Forsikring	24,34 %	1 716 860
Gjensidige	22,69 %	1 600 762
If Skadeforsikring	21,14 %	1 491 354
Tryg	14,83 %	1 046 103
Storebrand (inkl. Danica)	4,43 %	312 502
Frende Forsikring	4,22 %	297 337
Eika Forsikring	3,23 %	227 762
Jernbanepersonalets forsikring	1,59 %	112 328
KLP Skadeforsikring	1,42 %	100 116
Andre	2,11 %	148 779

Før Transaksjonen er HHI 1 828, som indikerer at delmarkedet er middels konsentrert. Etter Transaksjonen øker den beregnede HHI med 157, som indikerer at konkurransen i delmarkedet for spesial til privatkunder ikke vil bli negativt påvirket.

### 8.5.4.2 Reiserforsikring

Fordi Kommisjonen har vurdert om reiserforsikring kan utgjøre et eget marked innen skadeforsikring, oppgis Partenes markedsandeler også innen dette segmentet.<sup>106</sup>

Fremtind Forsikring har primært salg av reiserforsikring gjennom kredittkortkunder som har reiserforsikring inkludert i sine kort- og programavtaler.<sup>107</sup> Utover dette er det ca. [redacted] som har reiserforsikring hos Fremtind Forsikring gjennom kollektiv avtaler med en forening eller et fagforbund. Omtrent [redacted] er ansatte i bedrifter som har tegnet reiserforsikring på vegne av sine arbeidstakere. Ytterligere [redacted] er kunder som har tegnet individuell reiserforsikring gjennom

<sup>106</sup> Se punkt 7.2.1.1.

<sup>107</sup> [redacted] av Fremtind Forsikring sine kunder som har reiserforsikring, har dette inkludert i sine kort- og programavtaler. Dette gjelder kunder med følgende kort: DNB Mastercard, DNB Ung, DNB Pluss, DNB SAGA Gull, DNB SAGA Platinum, DNB Private Banking, Sbanken Mastercard, SpareBank 1 Kreditt, SpareBank 1 Mastercard, LO Favør Mastercard, Sparebanken Møre Mastercard og Coop Mastercard.

Fremtind Forsikring. Fremtind Forsikring har ikke tall på hvor mange av disse kundene som er dobbeltforsikret gjennom for eksempel både kort og individuell reiseforsikring.

██████ kunder har reiseforsikring via Eika Forsikring. I tillegg har ██████ reiseforsikring via kort fra Eika Kredittbank.

De aller fleste kredittkort inkluderer reiseforsikring. Reiseforsikring gjennom kort- og programavtaler er en forsikring som er betinget av at forsikringstaker benytter det aktuelle kortet.<sup>108</sup> Reiseforsikring gjennom kort- og programavtaler er følgelig ikke fullt ut sammenlignbart med en ordinær reiseforsikring, men oppleves mer eller mindre som en tilleggstjeneste til ordinær reiseforsikring.

Partenes samlede markedsandeler i et marked avgrenset til reiseforsikring til privatkunder, vil være 30 % etter Transaksjonen.

Tabell 11 Markedsandeler reiseforsikring (Q3 2023)

Aktør <sup>109</sup>	Bestandspremie (MNOK)	Markedsandel
Nye Fremtind		
Fremtind Forsikring		
Eika Forsikring		
Andre		

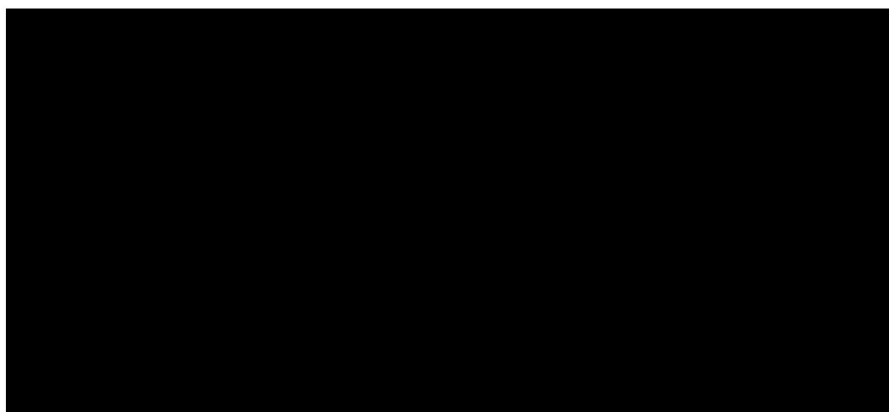
Reiseforsikring er ikke en egen produktgruppe som Finans Norge offentliggjør markedsandeler på, og Partene har følgelig ikke tilgang på andre markedsaktørers bestandspremie. Finans Norge oppgir imidlertid total bestandspremie for reiseforsikring. Disse tallene er oppgitt i tabellen over.

Fremtind Forsikring estimerer at markedsandelen, dersom kredittkort ekskluderes, vil være på ca. ██████ Dette anslaget er basert på følgende forutsetninger:



<sup>108</sup> Normalt kreves at korthaveren benytter Eikas kredittkort på mer enn 50 % av reiseutgiftene for at forsikringen skal dekke uhell, sykdom eller tyveri av verdier på reise, se som eksempel: <https://www.eika.no/kredittkort/reisegavbestillingsforsikring>.

<sup>109</sup> Etter Partenes oppfatning inngår reiseforsikring i et større marked for skadeforsikring til privatperson. Partene har derfor ikke noen oppfatning om hvem som er deres sterkeste konkurrenter i et segment avgrenset til reiseforsikring. Partene har heller ikke oversikt over konkurrentenes markedsandeler i dette segmentet. Vi har fått opplyst at Finans Norge besitter markedsandelene, og at Konkurransetilsynet kan få dem oversendt ved å henvende seg dit.



Etter Eika Forsikring sitt syn



Partenes estimerte samlede markedsandel vil derfor være rundt

### 8.5.5 Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

I privatmarkedet er samtlige kunder privatpersoner og vil derfor ikke oppgis.<sup>110</sup>

#### 8.5.5.1 Motorvogn

Tabell 12 Fremtind Forsikrings viktigste konkurrenter og leverandører

Konkurrenter	Leverandører	
Navn	Navn	Leveranseandel (%)
[Redacted content]		

<sup>110</sup> Som presisert over inngår imidlertid avtaler fremforhandlet av foreninger.

Tabell 13 Eika Forsikrings viktigste konkurrenter og leverandører

Konkurrenter <sup>111</sup>	Leverandører	
Navn	Navn	Leveranseandel (%)

## 8.5.5.2 Brann kombinert

Tabell 14 Fremtind Forsikrings viktigste konkurrenter og leverandører

Konkurrenter	Leverandører	
Navn	Navn	Leveranseandel (%)

Tabell 15 Eika Forsikrings viktigste konkurrenter og leverandører

Konkurrenter <sup>112</sup>	Leverandører	
Navn	Navn	Leveranseandel (%)

111

112



8.5.5.3 Spesial

1 Samlet

Tabell 16 Fremtind Forsikrings viktigste konkurrenter og leverandører

Konkurrenter	Leverandører <sup>113</sup>	
Navn	Navn	Leveranseandel (%)

Tabell 17 Eika Forsikrings viktigste konkurrenter og leverandører

Konkurrenter <sup>114</sup>	Leverandører	
Navn	Navn	Leveranseandel (%)

<sup>113</sup>

<sup>114</sup>

## 2 Reiseforsikring

Tabell 18 Fremtind Forsikrings viktigste konkurrenter og leverandører

Konkurrenter	Leverandører	
Navn	Navn	Leveranseandel (%)

Tabell 19 Eika Forsikrings viktigste konkurrenter og leverandører

Konkurrenter <sup>115</sup>	Leverandører	
Navn	Navn	Leveranseandel (%)

## 9 SKADEFORSIKRING I BEDRIFTSMARKEDET

### 9.1 Oversikt over overlappende virksomhet

Partene tilbyr et bredt spekter av ulike skadeforsikringer til bedriftskunder og har overlappende virksomhet innen samtlige delmarkeder oppgitt i Finans Norge sin premiestatistikk for skadeforsikring til bedriftskunder.

Dette markedet inkluderer det Finans Norge omtaler som "motorvogn", "brann-kombinert" og "spesial". I disse segmentene inkluderer Finans Norge motorvogn, herunder personbil og varebil, lastebil, buss, to-hjul og traktor, hjem, villa, hytta, landbruk, fritidsbåt, kjæledyr, eierskifte, reise, ansvar, fiskeoppdrett og transport. Enkelte av disse produkttypene, herunder ansvar og fiskeoppdrett, tilbys

<sup>115</sup> [Redacted]



kun til bedriftsmarkedet, mens enkelte av produkttypene tilbys til både privat- og bedriftsmarkedet. Partene har allokert markedsandeler i henhold til Finans Norge sine tall.

Dette markedet inkluderer ikke personrisikoprodukter.

## 9.2 Markedsandeler og konsentrasjon

Partenes samlede markedsandeler i et marked avgrenset til skadeforsikringer til bedriftskunder, vil være 10,1 % etter Transaksjonen.

Tabell 20 Markedsandeler skadeforsikring til bedriftskunder (Q3 2023)

Aktør	Markedsandel	Bestandspremie i 1 000 kr
Gjensidige	32,0 %	7 793 956
If Skadeforsikring	28,3 %	6 907 338
Tryg	12,1 %	2 946 894
Nye Fremtind	10,1 %	2 462 890
Fremtind Forsikring	6,1 %	1 481 398
Protector Forsikring	4,2 %	1 030 735
Eika Forsikring	4,0 %	981 492
KLP Skadeforsikring	3,4 %	839 580
Ly Forsikring	2,1 %	511 337
Frende Forsikring	1,8 %	446 989
Andre	6,0 %	1 439 094

Før Transaksjonen er HHI 2 068. Etter Transaksjonen øker den beregnede HHI med 49, som indikerer at konkurransen i markedet for skadeforsikring til bedriftsmarkedet ikke vil bli negativt påvirket.

## 9.3 Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse

Partenes markedsandeler etter Transaksjonen vil være beskjedne. Transaksjonen vil styrke Partenes markedsstilling i bedriftsmarkedet og gjøre dem mer konkurransedyktige mot de store aktørene Gjensidige og If. Partenes markedsandeler, en uvesentlig endring av HHI tilsier også at Transaksjonen ikke vil ha noen negative virkninger på konkurransen i markedet.

## 9.4 Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Transaksjonen antas ikke å få noen virkning for noen av Partenes konkurrenter, kunder eller i et norsk marked for salg av skadeforsikring til bedriftsmarkedet.

På Konkurransetilsynets forespørsel er de 20 største kundene inntatt.

Tabell 21 Fremtind Forsikrings viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

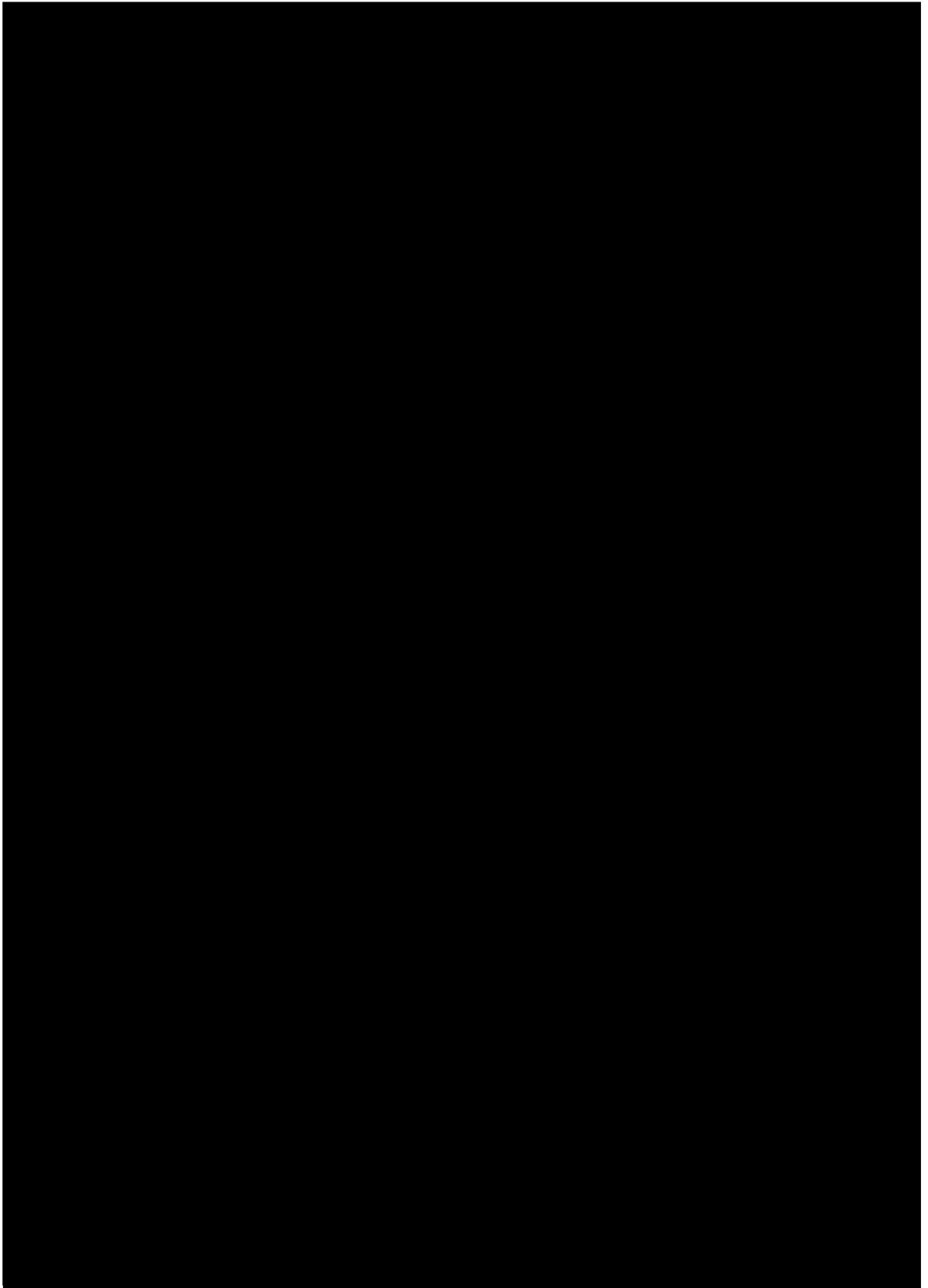
Konkurrenter	Kunder <sup>116</sup>		Leverandører	
Navn	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)
[Redacted content]				

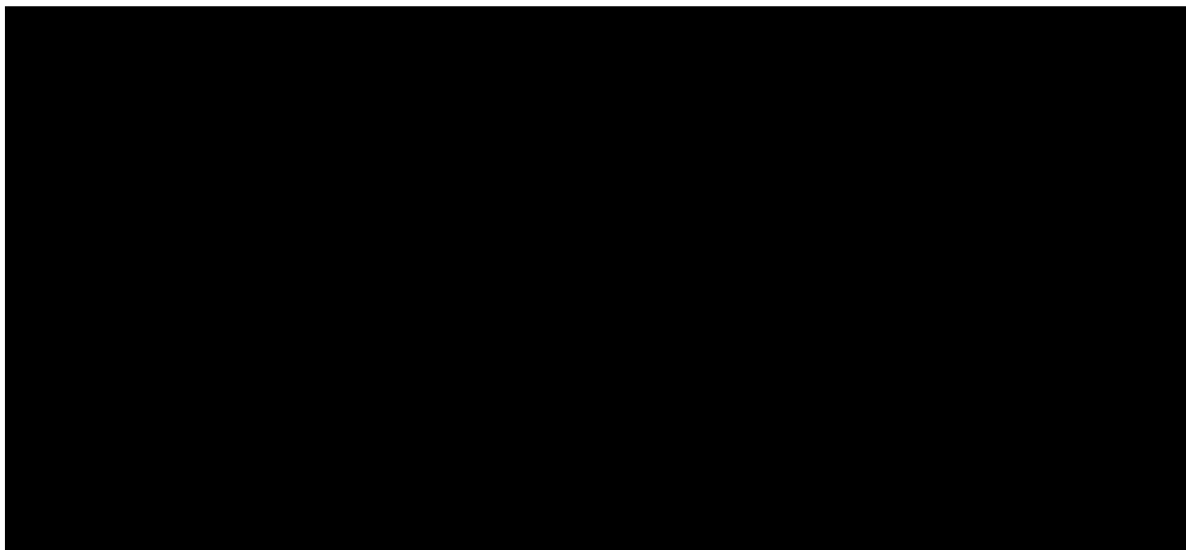
116

[Redacted text]

# THOMMESSEN

---





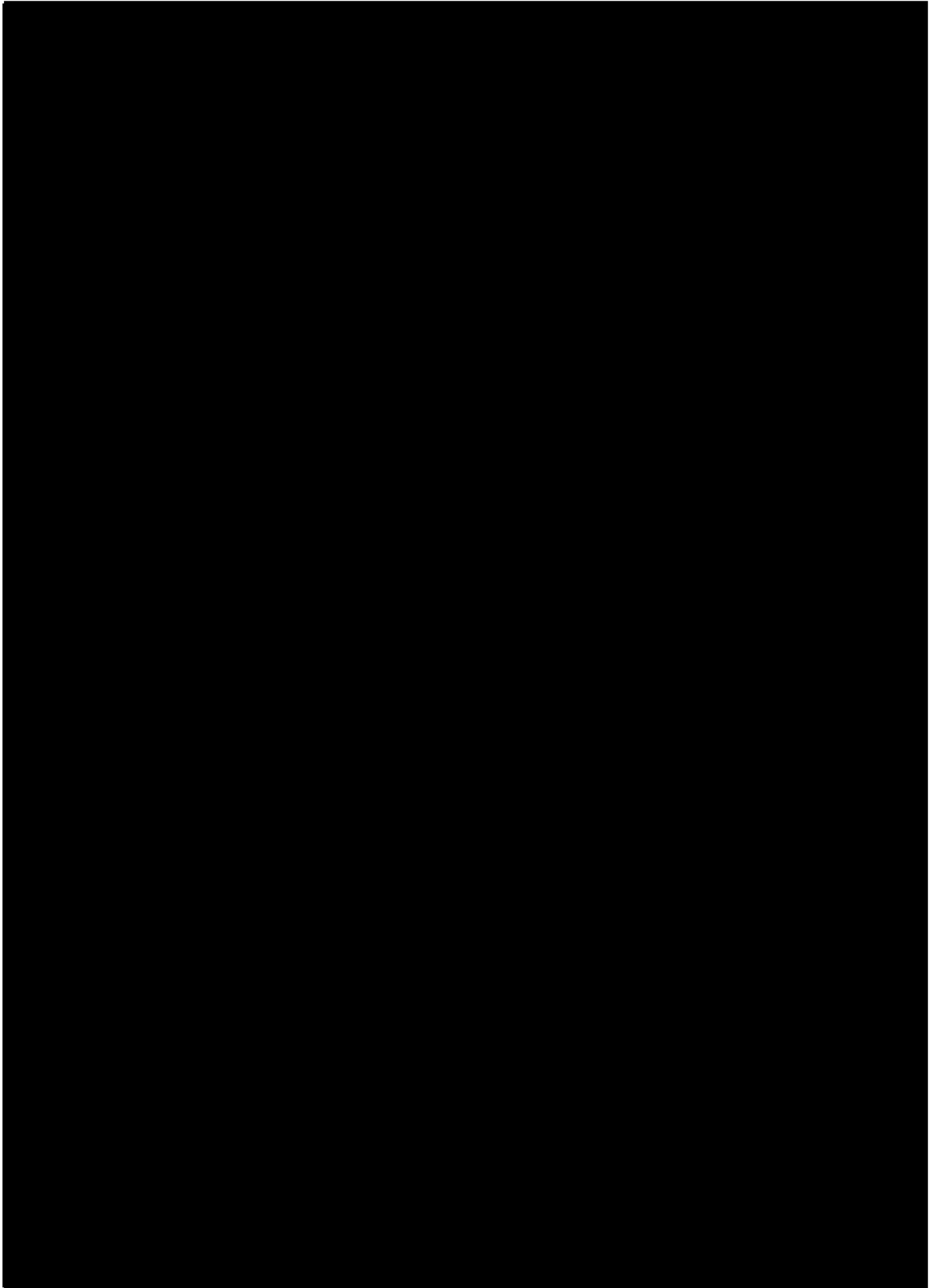
Tabell 22 Eika Forsikrings viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Konkurrenter <sup>117</sup>	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)
[Redacted content]				

<sup>117</sup> [Redacted footnote text]

# THOMMESSEN

---





## **9.5 Undersegmenter av skadeforsikring i bedriftsmarkedet**

### *9.5.1 Markedsandeler og konsentrasjon*

Gitt Partenes gjennomgående lave markedsandeler innen skadeforsikring til bedriftsmarkedet, oppgis kun Partenes markedsandeler innen produktgruppene som definert av Finans Norge. Ettersom Kommisjonen tidligere har vurdert om ansvarsforsikring kan utgjøre et eget marked innen skadeforsikring, oppgis Partenes markedsandeler også innen dette segmentet.

**Tabell 23 Markedsandeler i undersegmenter av skadeforsikring i bedriftsmarkedet (Q3 2023)**

	Eika Forsikring	Fremtind Forsikring	Nye Fremtind
Motorvogn <sup>118</sup>	4,6 %	7,5 %	12,1 %
Brann-kombinert <sup>119</sup>	4,7 %	6,0 %	10,7 %
Spesial <sup>120</sup>	1,0 %	3,9 %	4,9 %
Ansvarsforsikring <sup>121</sup>	0,4 %	4,4 %	4,8 %

## 9.5.2 Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

### 9.5.2.1 Motorvogn

**Tabell 24 Fremtind Forsikrings viktigste konkurrenter, kunder og leverandører**

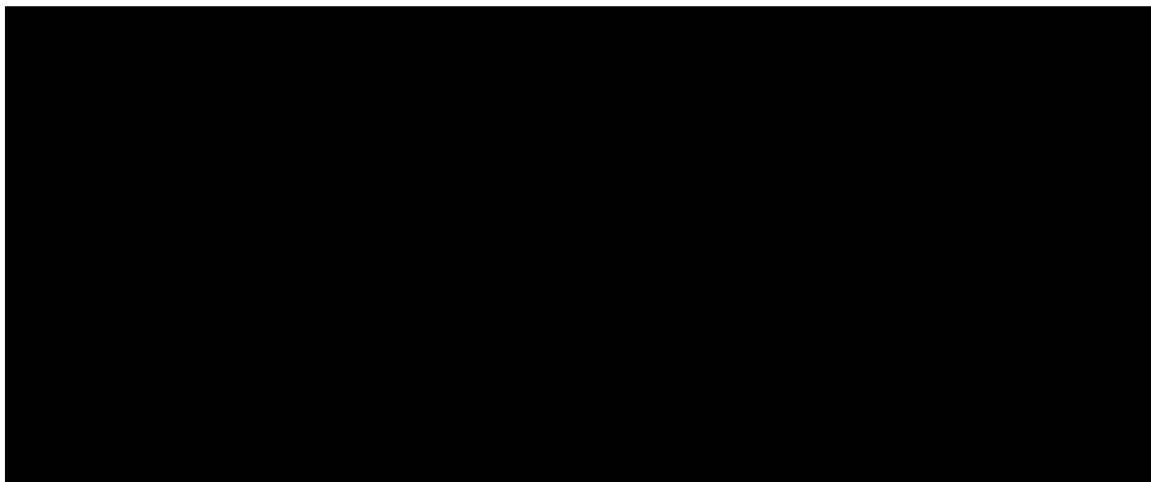
Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)

<sup>118</sup> I henhold til Q3 2023-tall fra Finans Norge, har Gjensidige 27,5 %, If 24,1 %, Tryg 12,9 % og Protector Forsikring 6,6 % markedsandel.

<sup>119</sup> I henhold til Q3 2023-tall fra Finans Norge, har Gjensidige 33,6 %, If 30,2 %, Tryg 10,2 % og KLP Skadeforsikring 5,0 % markedsandel.

<sup>120</sup> I henhold til Q3 2023-tall fra Finans Norge, har Gjensidige 35,0 %, If 30,3 %, Tryg 16,4 % og Protector Forsikring 2,5 % markedsandel.

<sup>121</sup> I henhold til Q3 2023-tall fra Finans Norge, har If 33,5 %, Gjensidige 30,3 %, Tryg 18,4 % og Protector Forsikring 3,2 % markedsandel.

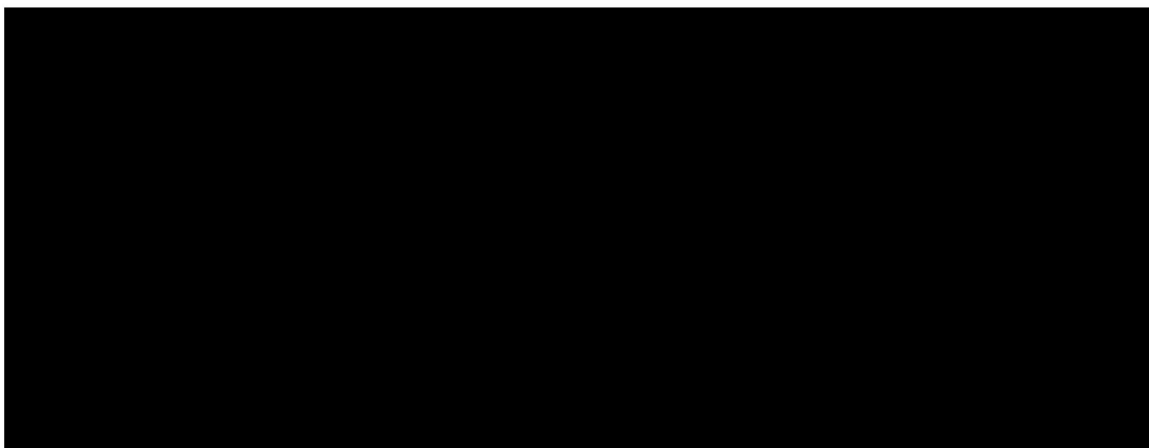


Tabell 25 Eika Forsikrings viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Konkurrenter <sup>122</sup>	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)
[Redacted content]				

<sup>122</sup> [Redacted text]

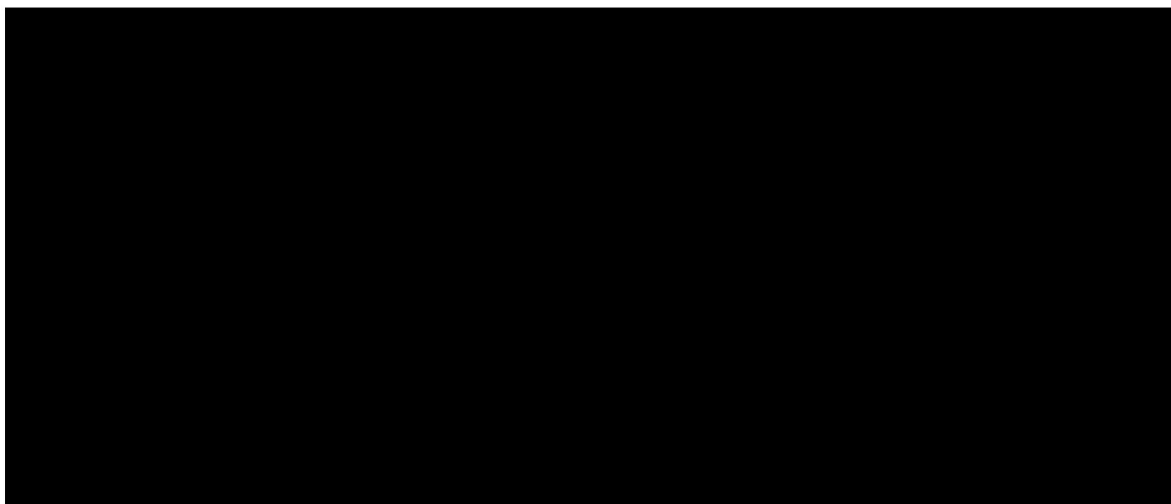




## 9.5.2.2 Brann-kombinert

**Tabell 26** Fremtind Forsikrings viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

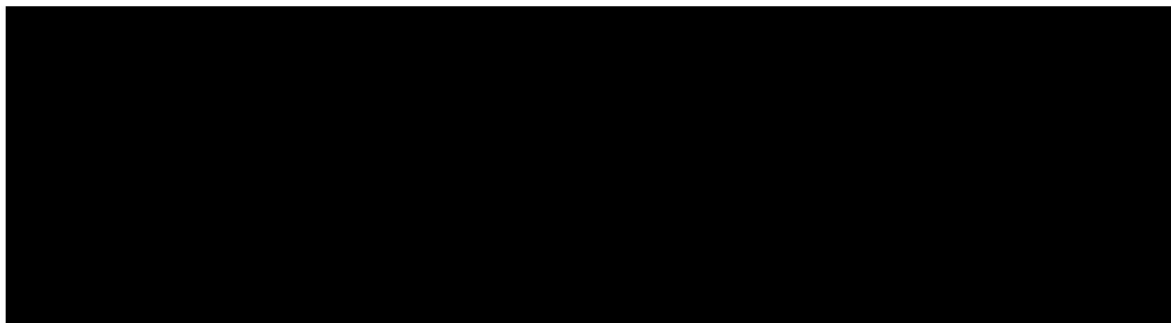
Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)
[Redacted content]				



Tabell 27 Eika Forsikrings viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Konkurrenter <sup>123</sup>	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)
[Redacted content]				

<sup>123</sup> [Redacted footnote text]



9.5.2.3 Spesial

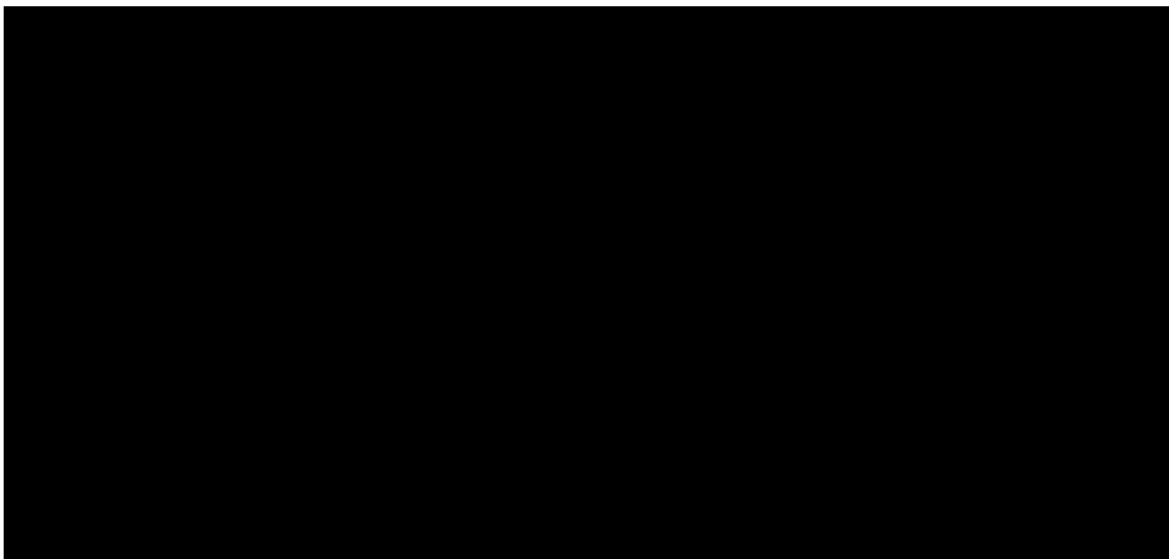
1 Samlet

**Tabell 28 Fremtind Forsikrings viktigste konkurrenter, kunder og leverandører**

Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Andel salg (%)	Navn <sup>124</sup>	Leveranseandel (%)
[Redacted content]				

<sup>124</sup>





Tabell 29 Eika Forsikrings viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Konkurrenter <sup>125</sup>	Kunder		Leverandører <sup>126</sup>	
Navn	Navn	Markedsandel	Navn	Leveranseandel (%)
[Redacted content]				

<sup>125</sup>

<sup>126</sup>



## 2 Ansvarsforsikring

Tabell 30 Fremtind Forsikrings viktigste konkurrenter og leverandører

Konkurrenter	Kunder		Leverandører <sup>127</sup>	
Navn	Navn	Markedsandel	Navn	Leveranseandel (%)
[Redacted Content]				

<sup>127</sup> [Redacted Footnote]

Tabell 31 Eika Forsikrings viktigste konkurrenter og leverandører

Konkurrenter	Kunder		Leverandører <sup>128</sup>	
Navn	Navn	Markedsandel	Navn	Leveranseandel (%)

--	--	--	--	--

<sup>128</sup>

## 10 PERSONRISIKOFORSIKRING

### 10.1 Oversikt over overlappende virksomhet

Personrisikoforsikring omfatter forsikringsprodukter som skal erstatte økonomisk tap som oppstår ved død, sykdom, skade på person, uførhet eller som følge av alderdom, enten ved en engangsutbetaling eller ved terminvise utbetalinger over tid. I tillegg omfattes produkter som gir krav på raskere medisinsk behandling (helseforsikring).

Partene tilbyr både dødsfall- og uføreforsikringer, inkludert uførekapital og uførepensjon, samt andre typer av personforsikringer.<sup>129</sup> Eika Forsikring har konsesjon som skadeforsikringsforetak, men er i konsesjonen gitt tillatelse til å selge ettårige personrisikoprodukter som regnes som livsforsikring, herunder dødsfalls- og uførekapitalforsikringer.<sup>130</sup> Partene har derfor overlappende virksomhet innen salg av personrisikoprodukter:

- **Dødsfallsforsikring** tegnes av forsikringstakeren og utbetales til etterlatte dersom den forsikrede dør. Den kan normalt tegnes fra fylte 18 år, og gir som oftest en avtalt engangsutbetaling dersom forsikrede dør i løpet av avtaleperioden. Forsikringstakeren bestemmer selv hvem som skal motta utbetalingen (begunstiget).
- **Arbeidsuførhet (ervervsuførhet)** er en situasjon der den forsikrede mister eller får redusert evnen til å ha inntektsbringende arbeid. Det finnes to former for uføreerstatning; engangsutbetaling ved uførhet der forsikringstakeren får utbetalt forsikringssummen som et eller flere engangsbeløp (uførekapital) eller der forsikringstakeren mottar terminvise utbetalinger ved inntredt uførhet (uførepensjon eller uførerente). For rett til uføreerstatning kreves det normalt minst 40 % eller 50 % nedsatt arbeidsevne. Det fremgår av vilkårene hva som gjelder for den aktuelle avtalen. Uførepensjon utbetales normalt til forsikrede er blitt 67 år (så lenge arbeidsevnen er nedsatt).
- **Personrelaterte skadeforsikringer** skal erstatte økonomisk tap forårsaket av tilfeldige, uforutsette hendelser som rammer en persons liv og helse.<sup>131</sup> Disse forsikringstypene anses som skadeforsikringsprodukter og kan tilbys som ettårige avtaler av både livsforsikrings- og skadeforsikringsforetak. Både Eika Forsikring og Fremtind Forsikring tilbyr de fleste former for personrelaterte skadeforsikringer som ulykkes-, kritisk sykdom-, barne-, yrkesskade-, og behandlingsforsikringer, samt andre personprodukter.<sup>132</sup> I henhold til Finans Norge sin rapportering, er kategorien "Person" delt inn i:

---

<sup>129</sup> Sistnevnte rapporteres inn til Finans Norge som en skadeforsikring, se punkt 7.2.

<sup>130</sup> Som nevnt over, kan skadeforsikringsforetak kan overta ettårige risikoforsikringer som gir rett til erstatningsutbetaling av et engangsbeløp, så lenge dette følger av konsesjonen til foretaket, jf. finansforetaksloven § 2-14 annet ledd.

<sup>131</sup> Se finansavtaleloven § 10-1 annet ledd, jf. også finansforetaksforskriften §§ 2-11 og 2-12. For livsforsikringsforetak må de ha en tilknytning til en pensjons- eller kapitalforsikring, jf. finansforetaksforskriften § 2-11 I bokstav d) og NOU 2008: 20 s. 98.

<sup>132</sup> I "andre personprodukter" inngår for eksempel gjeldsforsikring, lisensforsikring og betalingsforsikring.

# THOMMESSEN

---

- **Ulykke:** Ulykkesforsikringer dekker varig medisinsk invaliditet ved ulykke med en engangssum sikrede selv har valgt. Erstatningssummen påvirkes også av graden av invaliditet. I tillegg dekker ulykkesforsikring dødsfall til etterlatte dersom dødsfallet skyldes det som oppfyller forsikringsselskapets vilkår for å være en ulykke.
- **Yrkesskedeforsikring:** Yrkesskade er en forsikring som er lovpålagt for alle arbeidsgivere å tegne. Forsikringen skal dekke alle – både heltids- og deltidsansatte. Forsikringen dekker det økonomiske tapet som sikrede opplever etter en yrkesskade, dvs. en personskade, yrkessykdom eller dødsfall som er forårsaket av arbeidsulykke, arbeidsprosesser og påvirkning fra skadelige stoffer. Yrkesskader inkluderer både fysiske og psykiske skader og sykdommer. En yrkesskade må ha skjedd i arbeidstiden og mens den ansatte gjorde oppgaver for arbeidsgiveren, både på eller utenfor fast arbeidssted. Hvis ansatte dør som følge av en yrkesskade, utbetales erstatning til etterlatte ektefelle/samboer og barn under 20 år.
- **Barneforsikring:** Barneforsikring er forsikring som tegnes av barnets foresatte og som omfatter forsikringsdekninger som utbetales til barnets foresatte eller barnet selv på nærmere vilkår.
- **Kritisk sykdom:** Kritisk sykdom utbetales til den sikrede dersom vedkommende blir kritisk syk. Ved kritisk sykdom får den sikrede normalt utbetalt forsikringssummen 30 dager etter at diagnosen er stilt, eller etter at det har blitt utført nødvendig helsehjelp i tilknytning til diagnosen, for eksempel alvorlige operasjoner eller transplantasjoner. Det er som regel ikke et krav om at sikrede skal få varige mén, men det stilles som oftest krav om at vedkommende må leve i 30 dager etter at diagnosen er stilt eller operasjonen er utført. Forsikringen dekker normalt ikke sykdommer som sikrede blir diagnostisert med eller vist symptomer innen tre måneder etter at forsikringen ble tegnet. Sikrede må på samme måte som ved livsforsikring fylle ut en egenerklæring om helse ved tegning av sykdomsforsikring.
- **Behandlingsforsikring:** Behandlingsforsikring gir raskere behandling og avklaring ved sykdom eller skade, og dekker operasjoner og annen behandling. Den sikrede slipper offentlig helsekø og får rask behandling i det private helsevesenet, normalt uten egenandel. Forsikringen er ingen erstatning til det offentlige helsevesen, men fungerer som et supplement til det offentlige helsetjenestetilbudet.



Felles for personrisikoforsikringer er at størrelsen på forsikringssummen normalt avpasses den sikrede sin livs- og økonomiske situasjon. Forsikringspremien avhenger av en rekke forhold, blant annet sikredes alder, helse, inntekt og utdanning.

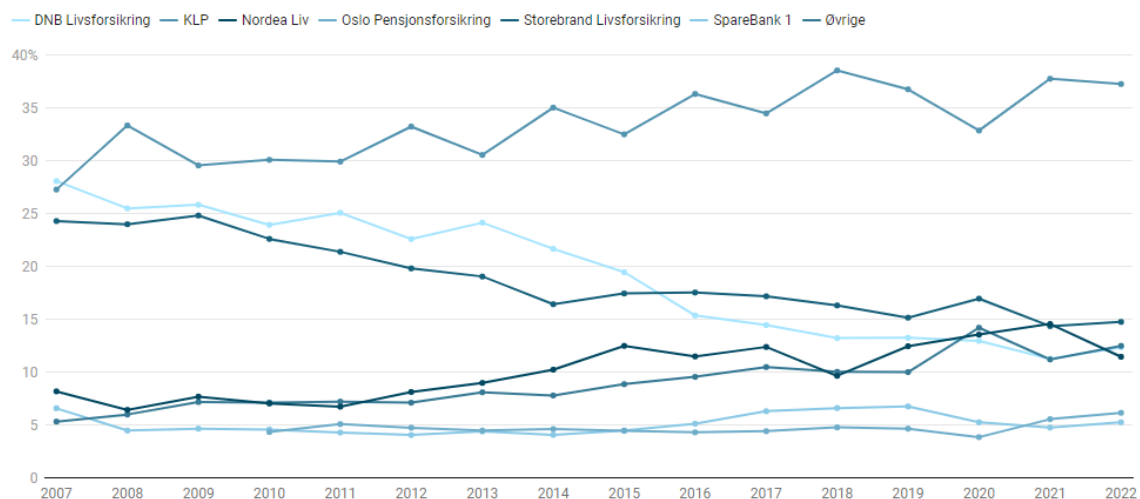
Personrisikoforsikringer selges ofte samlet i form av såkalte gruppelivsforsikringer. Gruppeliv er en samlet produktpakke av ulike personrisikoforsikringer som tilbys privatkunder gjennom arbeidsgiver eller interesseorganisasjoner, enten som en forsikring inkludert i medlemskapet eller ansettelsen (kollektive avtaler), eller som tegnes individuelt av den enkelte privatkunde til en rabattert pris gjennom medlemskapet i organisasjonen. De aller fleste gruppelivsforsikringer gir dekning ved dødsfall, men gruppelivsforsikringer har også tilleggsdekninger som uføreforsikring og andre personrisikoprodukter, herunder ulykkes-, syke- eller helseforsikringer.<sup>133</sup> Innholdet i gruppelivsproduktet varierer fra aktør til aktør.

## 10.2 Markedsandeler og konsentrasjon

### 10.2.1 Det overordnede livsforsikringsmarkedet

I det overordnede livsforsikringsmarkedet, som inkluderer både personrisiko-, pensjons- og investeringsprodukter, er KLP markedsledende med en markedsandel på 37,5 %.<sup>134</sup> Fremtind Livsforsikring har en markedsandel på 2,5 %. Eika Forsikring har en markedsandel på 0,3 %. Partenes markedsandel etter Transaksjonen vil bli på 2,8 %. Som det fremgår av grafen nedenfor, er ikke aktørenes markedsandeler stabile.

#### Utvikling i markedsandeler basert på innbetalt premie



<sup>133</sup> Se <https://www.finansnorge.no/tema/statistikk-og-analyse/forsikring/gruppeliv/>.

<sup>134</sup> Det overordnede livsforsikringsmarkedet inkluderer alle livsforsikringstyper, dvs. både risikoprodukter og spare- og pensjonsprodukter, se <https://www.finansnorge.no/tema/statistikk-og-analyse/pensjon-og-sparing/markedsutvikling/premieinnbetalinger/>.

## 10.2.2 Markedet for personrisikoforsikringer

Som nevnt i punkt 7.3.3 oppfatter Partene at den korrekte markedsavgrensningen for denne Transaksjonens formål er et separat marked for personrisikoforsikringer, dvs. dødsfalls- og uføreforsikringer og personrelaterte skadeforsikringer som ulykke-, barne-<sup>135</sup>, kritisk sykdom-, yrkesskade-, og behandlingsforsikringer. Dette markedet inkluderer altså produkter fra Finans Norge sin livstatistikk og produkter fra Finans Norge sin skadestatistikk.

Dette markedet er et separat marked fra livsforsikring strukturert med sparings-, investerings- eller pensjonselementer.

Partenes samlede markedsandeler vil etter gjennomføring av Transaksjonen være 18,8 %.<sup>136</sup>

**Tabell 32 Markedsandeler personrisikoprodukter (2022-2023)**

Aktør	Markedsandel
Gjensidige	23,41 %
Nye Fremtind	18,80 %
Fremtind Forsikring (inkl. SpareBank 1) <sup>137</sup>	15,64 %
If	13,37 %
Storebrand	11,72 %
Tryg	9,03 %
DNB Livsforsikring <sup>138</sup>	7,47 %
Frende Forsikring	3,80 %
Eika Forsikring	3,17 %
Nordea Liv	3,16 %
Andre	9,23 %

Før Transaksjonen er HHI 1 302, som indikerer at markedet ikke er konsentrert. Etter Transaksjonen

<sup>135</sup> Barneforsikringer inneholder både dekning ved utvalgte sykdommer, medisinsk invaliditet ved ulykke og uføreforsikringer for barnet.

<sup>136</sup> Merk at tallgrunnlaget i denne tabellen både inkluderer brutto forfalt premie (fra Finans Norges livstatistikk) og bestandspremie (fra Finans Norges skadestatistikk). Dette medfører at markedsandelene blir upresise, da disse tallene ikke nødvendigvis er sammenlignbare. Partene erfarer at ulik forfallsstruktur for personrisikoforsikringer i løpet av året kan påvirke markedsandelene kvartal for kvartal, og markedsandeler fra livstatistikken oppgis derfor for Q4 2022 akkumulert, og Q1-Q 2023, da Q4-tall for 2023 ikke er tilgjengelige. Vi viser til e-post av 17.01.2024 for nærmere beskrivelse av hvordan markedsandelene er regnet ut.

<sup>137</sup> DNB og SpareBank 1 Gruppen har fortsatt noe forsikringsvirksomhet som ligger igjen i disse selskapene etter opprettelsen av Fremtind Forsikring. Etter opprettelsen av Fremtind Forsikring ble alle forsikringer som kan tilbys av foretak med konsesjon som skadeforsikringsforetak overført til Fremtind Forsikring, mens DNB Livsforsikring skulle fortsatt tilby bedriftsbetalte personrisikoprodukter (kollektive avtaler), dvs. personrisikoprodukter som ikke er individbetalt. Det vises til Melding av foretakssammenslutning mellom SpareBank 1 Gruppen og DNB av 27. september 2018.

<sup>138</sup> DNB Livsforsikring er ikke en del av Fremtind-konsernet i konkurranselovens forstand, og anses derfor ikke som et involvert foretak i forbindelse med Transaksjonen.

øker den beregnede HHI med 99, som indikerer at konkurransen i markedet for personrisikoprodukter ikke vil bli negativt påvirket.

## **10.3 Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse**

### *10.3.1 Innledning*

Markedet for salg av personrisikoforsikring er preget av sterk konkurranse. Dette skyldes blant annet en økt forventning hos kundene til både tjenester, oppfølging og personifisering, samt tilstedeværelse av en rekke jevnstore aktører. Lave byttebarrierer har også medført et sterkt, løpende prispress da eksisterende leverandør til enhver tid må være konkurransedyktig for å beholde eksisterende kunder.

Privatkunder har gjennom offentlige trygdeordninger og helsetjenestetilbud en minimumsdekning for økonomiske tap som måtte oppstå som følge av ulykke eller sykdom, og personrisikoprodukter oppfattes derfor som et tilleggsgode for mange. Sammenlignet med skadeforsikring er personrisikoforsikring derfor en type forsikringer som færre privatpersoner velger å anskaffe på egenhånd. En betydelig andel av disse forsikringene kjøpes også av profesjonelle aktører i konkurransepregede prosesser.

### *10.3.2 Sterk konkurranse fra et bredt aktørbilde*

Etter Transaksjonen vil Gjensidige fortsatt være den største aktøren i markedet, og Nye Fremtind vil møte betydelig konkurranse fra en rekke tilbydere, herunder Gjensidige, If, Storebrand og Tryg.

Verken markedsandel eller den relativt moderate økningen i markedsandel etter Transaksjonen tilsier at Nye Fremtind vil ha noen form for markedsrett som vil kunne medføre høyere priser eller dårligere produktvalg. Nye Fremtind vil etter Transaksjonen måtte konkurrere hardt for å kunne vinne kundene.

Markedet for salg av personrisikoprodukter er komplekst. Markedet er grunnet prismekanismene og individuelle forskjeller hos forsikringstakerne, som påvirker aktørenes risikoberegning, lite transparent. Markedet er dermed i utgangspunktet ikke tilrettelagt for koordinering, og Transaksjonen vil heller ikke øke sannsynligheten for at koordinerte virkninger kan oppstå. Dette underbygges av den beskjedne økningen i HHI etter Transaksjonen.

### *10.3.3 Partene er ikke nære konkurrenter*

Eika Forsikring har ikke konsesjon som livsforsikringsforetak, men er i skadekonsesjonen gitt tillatelse til å tilby ettårige personrisikoprodukter som regnes som livsforsikring, herunder dødsfalls- og ulike typer av uførekapitalforsikringer. Eika Forsikring har derfor et begrenset tilbud av personrisikoprodukter, og tilbyr det primært som et tillegg til skadeforsikringsprodukter til privatmarkedet.

Partene har ikke byttedata for personrisikoforsikringer. Ettersom begge Partene primært distribuerer personrisikoforsikringer gjennom bank, antar Partene at [REDACTED]

Årsaken til dette er

Partene har også ulike produktkombinasjoner av personrisikoforsikringer. Fremtind Forsikring tilbyr for eksempel ulykkes- og sykeforsikring som et tillegg til LO-avtalens gruppelivsforsikringer, mens Eika Forsikring har behandlingsforsikring som en del av sin gruppelivsforsikring til Econa.

Som beskrevet i punkt

6.4 har Eika Forsikring ikke salg gjennom meglere. Hovedårsaken til dette er

Partene anser derfor ikke hverandre som særlig nære konkurrenter innen markedet for personrisikoforsikring.

#### 10.3.4 *Markedet er preget av kjøpermakt og lav kundelojalitet*

Personrisikoforsikring selges ofte gjennom interesseorganisasjoner eller bedrifter som tilbyr sine medlemmer eller arbeidstakere en pakkeløsning av ulike personrisikoprodukter:

- Bedrifter tilbyr vanligvis personrisikoforsikring som et ansattgode, typisk gruppeliv. Yrkesskadeforsikring er lovpålagt og betales av arbeidsgiver.
- Flere kollektive avtaler med foreninger gir privatkunden forsikring som en inkludert del av medlemskapet i foreningen. I slike tilfeller er det foreningen som betaler forsikringen til forsikringsselskapet. Fremtind Forsikring sin avtale med Norges Sykepleierforbund (NSF), er et eksempel hvor personrisikoforsikringer er inkludert i medlemskapet.
- LO-avtalen er et eksempel på en avtale som både har kollektive avtaler om enkelte forsikringstyper som gir automatisk dekning gjennom medlemskapet (LOfavør Innboforsikring), og som har en rekke forsikringstyper som kan tegnes og betales individuelt av den enkelte privatkunde til en rabattert pris. I begge tilfeller er det foreningen som fremforhandler avtalen og prisen på vegne av sine medlemmer.

Store forenings- og bedriftskunder har en betydelig forhandlingsstyrke. Forsikringsmeglere benyttes også gjerne for å sikre best mulige vilkår. Større foreninger, for eksempel YS, anbudsutsetter samarbeidsavtalene ved jevne mellomrom. Slike avtaler har vanligvis en varighet på mellom tre til seks år.

Fremtind Forsikring har og at

. For mindre kunder tilbyr forbrukerportaler også

sammenligning av ulike livsforsikringer og tar seg av selve flyttingen av forsikringene, hvilket reduserer kundelojalitet og byttebarrierene, jf. punkt 6.5.

Kundene er sjelden bundet av forsikringsavtaler for lengre enn ett år av gangen. Eventuelle forsøk på en prisøkning vil derfor sannsynligvis medføre tap av kunder til konkurrenter. Dersom prisen på personrisikoforsikringer øker, er det dessuten også et mulig utfall at mange kunder velger å avslutte forsikringen, fordi personrisikoforsikringer vurderes som et tilleggsgode for mange kunder.

### 10.3.5 Oppsummering

Partenes har relativt lave samlede markedsandeler i markedet for salg av personrisikoforsikringer. I tillegg møter Partene sterk konkurranse fra et bredt aktørville, og er ikke nære konkurrenter. I tillegg har innkjøpernes stor forhandlingsstyrke og kundene er prisbevisste. Samlet tilsier dette at konkurransen ikke blir negativt påvirket av Transaksjonen.

## 10.4 Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

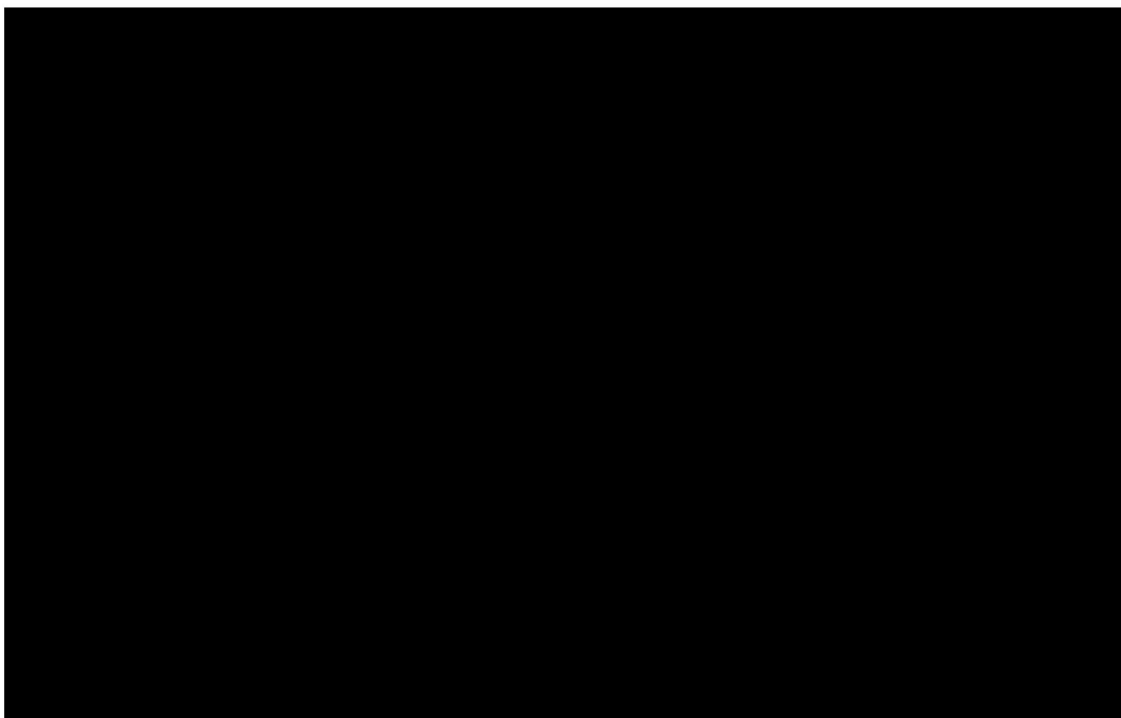
Nedenfor gis en oversikt over Partenes fem viktigste konkurrenter og kunder hva gjelder markedet for salg av personrisikoforsikringer, jf. konkurranseloven § 18 a første ledd bokstav d).

Der kunder ikke er oppgitt, er dette fordi de kundene er privatpersoner.

Transaksjonen antas ikke å få noen virkning for noen av Partenes konkurrenter, kunder eller i et norsk marked for salg av personrisikoforsikringer.

Tabell 33 Fremtind Forsikrings viktigste konkurrenter og kunder

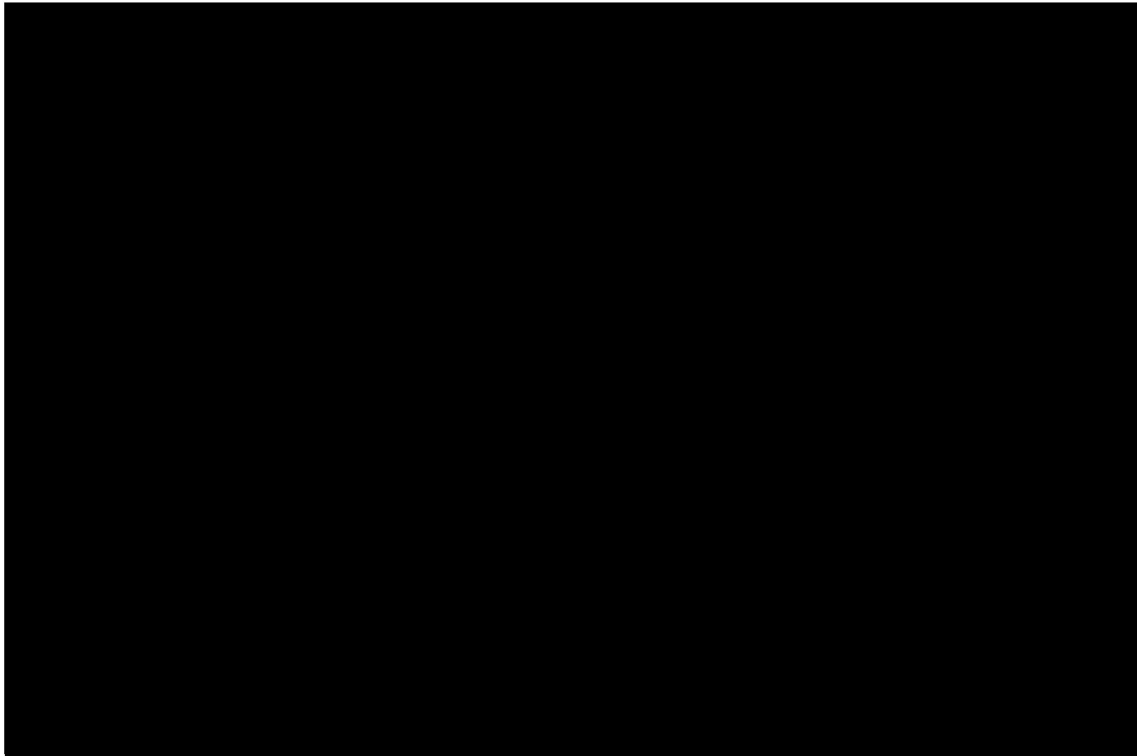
Konkurrenter	Kunder	
Navn	Navn	Andel salg (%)
[Redacted content]		



Tabell 34 Eika Forsikrings viktigste konkurrenter og kunder

Konkurrenter <sup>139</sup>	Kunder
[Redacted content]	

<sup>139</sup> [Redacted footnote text]



## 10.5 Undersegmenter av personrisikoforsikringer

### 10.5.1 Innledning

Partene vil for fullstendighetens skyld også oppgi markedsandeler for alternative markedsavgrensinger, uten at det reflekterer Partenes syn på hva som utgjør det konkurranserettslige relevante markedet i Transaksjonen. I det følgende vil det derfor oppgis potensielle delmarkeder segmentert etter avtaletype og konsesjonstype, samt lovpålagt yrkesskadeforsikring. Sistnevnte oppgis for å ta høyde for en mulig markedsavgrensing i henhold til Konkurransetilsynets uttalelser i Skriftserie 2/2006.

### 10.5.2 Individuelle personrisikoforsikringer

Dersom markedet segmenteres etter avtaletype, dvs. individuelle personrisikoforsikringer separat fra kollektive forsikringer, vil Partenes markedsandeler etter Transaksjonen være 29,06 % for individuelle avtaler.<sup>140</sup>

---

<sup>140</sup> Merk at tallgrunnlaget i denne tabellen både inkluderer brutto forfalt premie (fra Finans Norges livstatistikk) og bestandspremie (fra Finans Norges skadestatistikk). Dette medfører at markedsandelene blir upresise, da disse tallene ikke nødvendigvis er sammenlignbare. Partene erfarer at ulik forfallsstruktur for personrisikoforsikringer i løpet av året kan påvirke markedsandelene kvartal for kvartal, og markedsandeler fra livstatistikken oppgis derfor for Q4 2022 akkumulert, og Q1-Q 2023, da Q4-tall for 2023 ikke er tilgjengelige. Vi viser til e-post av 17.01.2024 for nærmere beskrivelse av hvordan markedsandelene er regnet ut.

I beregningen av markedsandeler har Partene tatt utgangspunkt i Finans Norges inndeling av hhv. individuelle og kollektive forsikringer.

**Tabell 35 Markedsandeler individuelle personrisikoforsikringer (2022-2023)**

Aktør	Markedsandel
Nye Fremtind	29,06 %
Fremtind Forsikring (inkl. SpareBank 1)	24,13 %
Gjensidige	21,27 %
If Skadeforsikring	15,39 %
Storebrand	11,81 %
Frende Forsikring	7,48 %
Nordea Liv	7,26 %
Eika Forsikring	4,93 %
Tryg	4,47 %
DNB Livsforsikring <sup>141</sup>	1,03 %
Andre	2,24 %

Før Transaksjonen er HHI 1 566, som indikerer et middels konsentrert marked. Etter Transaksjonen øker den beregnede HHI med 238, som indikerer at konkurransen i markedet for individuelle personrisikoprodukter ikke vil bli negativt påvirket.

### 10.5.3 Kollektive personrisikoforsikringer

Dersom markedet segmenteres etter avtaletype, dvs. individuelle personrisikoforsikringer separat fra kollektive forsikringer, vil Partenes markedsandeler etter Transaksjonen være 10,91 % for kollektive avtaler.<sup>142</sup>

**Tabell 36 Markedsandeler kollektive personrisikoforsikringer (2022-2023)**

Aktør	Markedsandel
Gjensidige	25,05 %
Tryg	12,55 %
DNB Livsforsikring	12,44 %
If Skadeforsikring	11,82 %
Storebrand	11,65 %

<sup>141</sup> DNB Livsforsikring er ikke en del av Fremtind-konsernet i konkurranselovens forstand, og anses derfor ikke som et involvert foretak i forbindelse med Transaksjonen.

<sup>142</sup> Merk at tallgrunnlaget i denne tabellen både inkluderer brutto forfalt premie (fra Finans Norges livstatistikk) og bestandspremie (fra Finans Norges skadestatistikk). Dette medfører at markedsandelene blir upresise, da disse tallene ikke nødvendigvis er sammenlignbare. Partene erfarer at ulik forfallsstruktur for personrisikoforsikringer i løpet av året kan påvirke markedsandelene kvartal for kvartal, og markedsandeler fra livstatistikken oppgis derfor for Q4 2022 akkumulert, og Q1-Q 2023, da Q4-tall for 2023 ikke er tilgjengelige. Vi viser til e-post av 17.01.2024 for nærmere beskrivelse av hvordan markedsandelene er regnet ut.



Nye Fremtind	10,91 %
Fremtind Forsikring	9,10 %
Protector	5,50 %
KLP	4,53 %
Eika Forsikring	1,81 %
Andre	5,55 %

Før Transaksjonen er HHI 1 357, som indikerer at markedet er lite konsentrert. Etter Transaksjonen øker den beregnede HHI med 33, som indikerer at konkurransen i markedet for kollektive personrisikoforsikringer ikke vil påvirkes.

#### 10.5.4 Døds- og uføreforsikringer

##### 10.5.4.1 Individuelle og kollektive døds- og uføreforsikringer

Dersom døds- og uføreforsikringer segmenteres separat fra personrelaterte skadeforsikringer, vil Partenes markedsandeler innenfor et segment for individuelle og kollektive døds- og uføreforsikringer være 25,99 % etter Transaksjonen.

**Tabell 37 Markedsandeler individuelle og kollektive dødsfalls- og uføreforsikringer (2022-2023)**

Aktør	Markedsandel
Nye Fremtind	25,99 %
Gjensidige	22,54 %
Fremtind Livsforsikring (inkl. SpareBank 1)	22,40 %
Storebrand	13,75 %
Tryg	7,42 %
If Skadeforsikring	6,22 %
DNB Livsforsikring	5,82 %
Frende Forsikring	5,72 %
Nordea Liv	4,84 %
Eika Forsikring	3,58 %
Andre	7,70 %

Før Transaksjonen er HHI 1 416, som indikerer at markedet er lite konsentrert. Etter Transaksjonen øker den beregnede HHI med 161, som indikerer at konkurransen i markedet for dødsfalls- og uføreforsikringer ikke vil bli negativt påvirket.

##### 10.5.4.2 Individuelle døds- og uføreforsikringer

Dersom markedet for døds- og uføreforsikringer segmenteres etter avtaletype, dvs. dersom individuelle dødsfalls- og uføreforsikringer utgjør et eget marked separat fra gruppelivsforsikringer, vil

Partenes markedsandeler etter Transaksjonen være 33,62 % for individuelle døds- og uføreforsikringer.

**Tabell 38 Markedsandeler individuelle dødsfalls- og uføreforsikringer (2022-2023)**

Aktør	Markedsandel
Nye Fremtind	33,62 %
Fremtind Forsikring (inkl. SpareBank 1)	28,14 %
Gjensidige	22,33 %
Storebrand	11,27 %
Frende Forsikring	10,54 %
Nordea Liv	9,68 %
If Skadeforsikring	9,53 %
Eika Forsikring	5,47 %
DNB Livsforsikring	2,06 %
KLP	0,80 %
Andre	0,17 %

Før Transaksjonen er HHI 1 748, som indikerer at markedet er middels konsentrert. Etter Transaksjonen øker den beregnede HHI med 308. Som beskrevet i punkt 7.3 er det imidlertid ikke grunnlag for å anse dette som et separat marked. I alle tilfeller vil Nye Fremtind møte sterk konkurranse fra en rekke store, kapitalsterke aktører, både i dagens marked og som følge av at markedet er preget av at etablerte aktører enkelt kan ekspandere. Videre er individuell livsforsikring i stor grad ansett som et tilleggsgode og ikke en absolutt nødvendig forsikring, som også forhindrer konkurransebegrensninger.

#### 10.5.4.3 Kollektive døds- og uføreforsikringer

Dersom markedet for døds- og uføreforsikringer segmenteres etter avtaletype, dvs. dersom individuelle dødsfalls- og uføreforsikringer utgjør et eget marked separat fra gruppelivsforsikringer, vil Partenes markedsandeler etter Transaksjonen være 18,35 % for gruppelivsforsikringer.

**Tabell 39 Markedsandeler gruppelivsforsikringer (2022-2023)**

Aktør	Markedsandel
Gjensidige	22,75 %
Nye Fremtind	18,35 %
Fremtind Livsforsikring	16,66 %
Storebrand	16,24 %
Tryg	14,85 %
DNB Livsforsikring	9,58 %

Protector Forsikring	6,80 %
KLP	4,97 %
If Skadeforsikring	2,90 %
Eika Forsikring	1,69 %
Landkreditt Forsikring	0,92 %
Andre	2,63 %

Før Transaksjonen er HHI 1 456, som indikerer at delmarkedet er middels til lite konsentrert. Etter Transaksjonen øker den beregnede HHI med 56, som indikerer at konkurransen i delmarkedet for gruppelivsforsikringer ikke vil bli negativt påvirket.<sup>143</sup>

### 10.5.5 Personrelaterte skadeforsikringer

#### 10.5.5.1 Personrelaterte skadeforsikringer i alt

Dersom personrelaterte skadeforsikringer segmenteres separat fra døds- og uføreforsikringer, vil Partenes markedsandeler innenfor et segment for personrelaterte skadeforsikringer være 13,35 % etter Transaksjonen.<sup>144</sup>

Personrelaterte skadeforsikringer inkluderer ulykke, yrkesskadeforsikring, barneforsikring, kritisk sykdom og behandlingsforsikring, se punkt 7.2.

**Tabell 40 Markedsandeler personrelaterte skadeforsikringer (2022-2023)**

Aktør	Markedsandel
Gjensidige	24,07 %
If Skadeforsikring	18,82 %
Nye Fremtind	13,35 %
Fremtind Forsikring	10,50 %
Tryg	10,26 %
Storebrand (inkl. Danica)	10,17 %
DNB Livsforsikring	8,73 %
Protector Forsikring	2,88 %
KLP Skadeforsikring	2,85 %
Eika Forsikring	2,85 %
Andre	8,88 %

<sup>143</sup> Kommisjonen vurderes det som usannsynlig at fusjoner som har en HHI mellom 1 000 og 2 000, hvor delta er under 250, medfører noen bekymringer for konkurransen, jf. Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03, avsnitt 20.

<sup>144</sup> Dersom man skiller på avtaletype (hhv. kollektiv og individuell), vil Nye Fremtind sin markedsandel bli 24,56 % i segmentet individuelle personforsikringer, og 6,31 % i segmentet kollektive personforsikringer.

Før Transaksjonen er HHI 1 368, som indikerer at delmarkedet er lite konsentrert. Etter Transaksjonen øker den beregnede HHI med 60, som indikerer at konkurransen i delmarkedet for personforsikring til privatkunder ikke vil bli negativt påvirket.

## 10.5.5.2 Yrkesskadeforsikring

I skriftserie 2/2006 fremholder Konkurransetilsynet at yrkesskadeforsikring kan utgjøre et eget relevant marked. Partenes markedsandeler for yrkesskadeforsikring oppgis for å ta høyde for en markedsavgrensning i henhold til Konkurransetilsynets uttalelser.

**Tabell 41 Markedsandeler yrkesskade (2022-2023)**

Aktør	Markedsandel
Gjensidige	26,36 %
If Skadeforsikring	15,16 %
Tryg	12,03 %
DNB Livsforsikring	10,13 %
Nye Fremtind	8,06 %
KLP Skadeforsikring	7,81 %
Protector Forsikring	5,22 %
Fremtind Forsikring	4,50 %
Storebrand (inkl. Danica)	3,89 %
Eika Forsikring	3,56 %
Andre	11,35 %

Før Transaksjonen er HHI 1 332, som indikerer at delmarkedet er lite konsentrert. Etter Transaksjonen øker den beregnede HHI med 32, som indikerer at konkurransen i delmarkedet for yrkesskadeforsikring ikke vil negativt påvirkes.

## 10.5.6 Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

### 10.5.6.1 Individuell personrisikoforsikring

For individuelle personrisikoforsikringer vil kundene være privatpersoner og oppgis følgelig ikke i tabellene nedenfor.

Tabell 42 Fremtind Forsikrings viktigste konkurrenter

Konkurrenter	
Navn	Markedsandel <sup>145</sup>

Tabell 43 Eika Forsikrings viktigste konkurrenter

Konkurrenter	
Navn	Markedsandel <sup>146</sup>

## 10.5.6.2 Kollektiv personrisikoforsikring

Tabell 44 Fremtind Forsikrings viktigste kunder og konkurrenter

Konkurrenter	Kunder	
Navn	Navn	Andel salg (%)

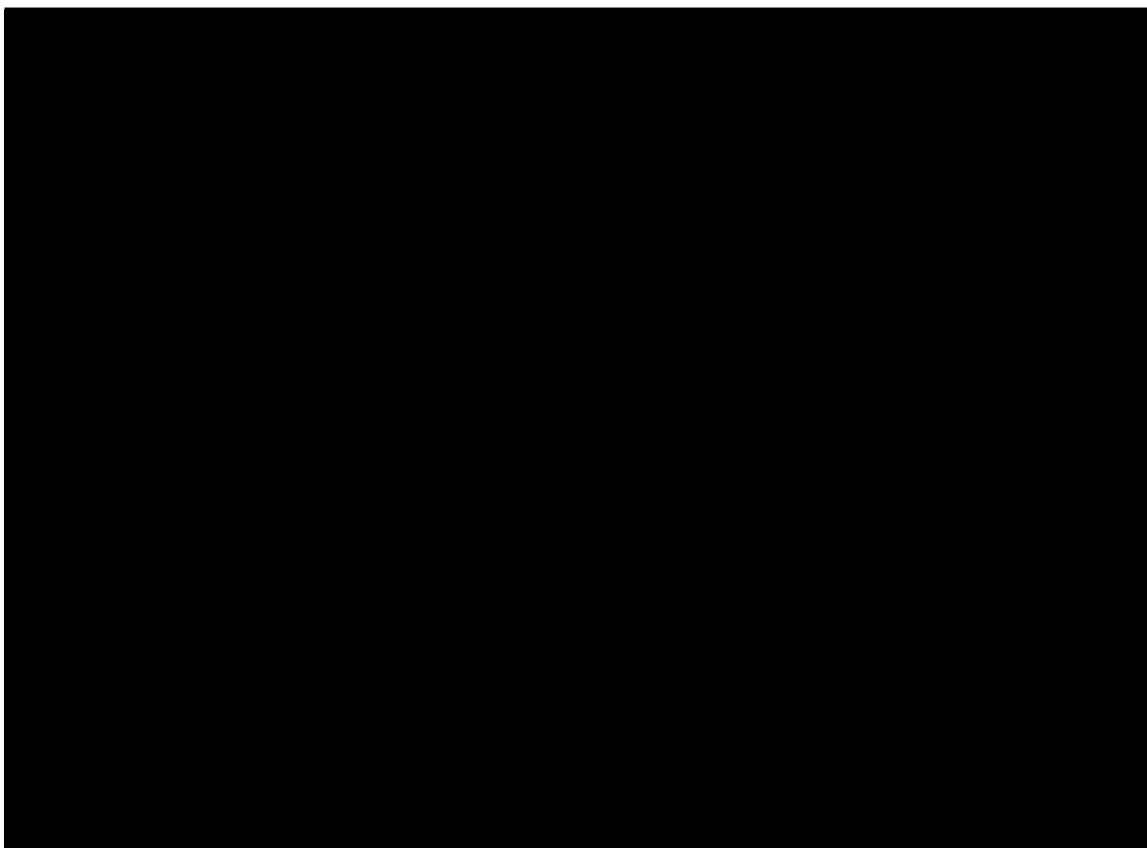
<sup>145</sup> Basert på Finans Norges medlemsstatistikk.

<sup>146</sup> Basert på Finans Norges medlemsstatistikk.



Tabell 45 Eika Forsikrings viktigste kunder og konkurrenter

Konkurrenter	Kunder	
Navn	Navn	Andel salg (%)
[Redacted content]		

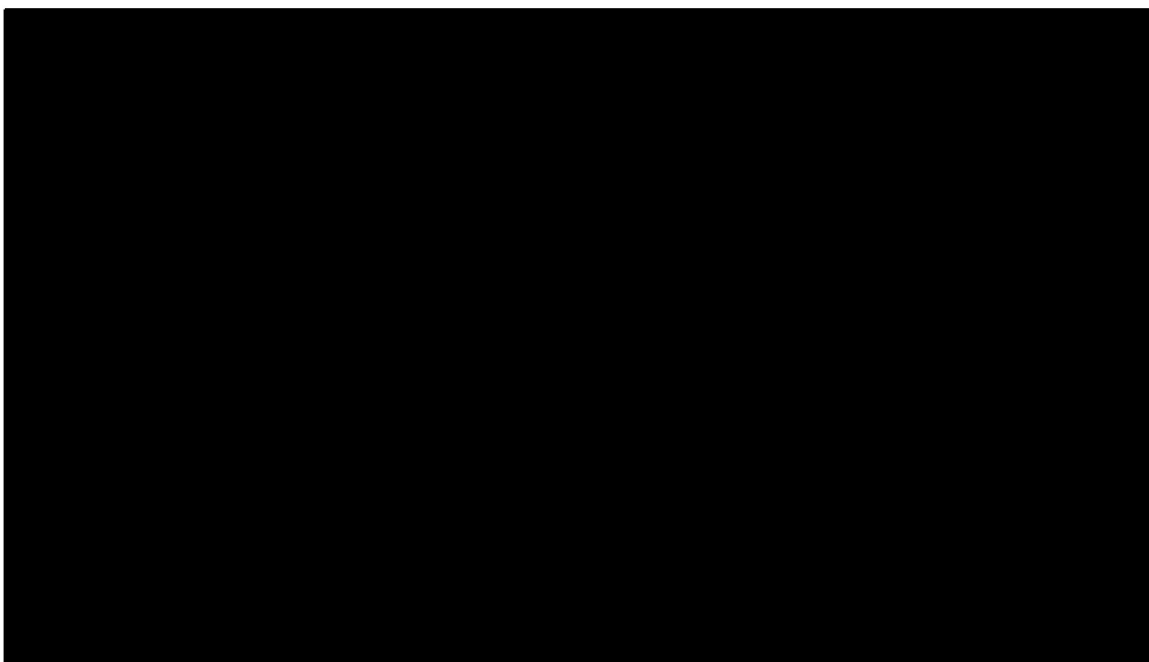


### 10.5.6.3 Personrelatert skadeforsikring

1 Samlet

Tabell 46 Fremtind Forsikrings viktigste konkurrenter og leverandører

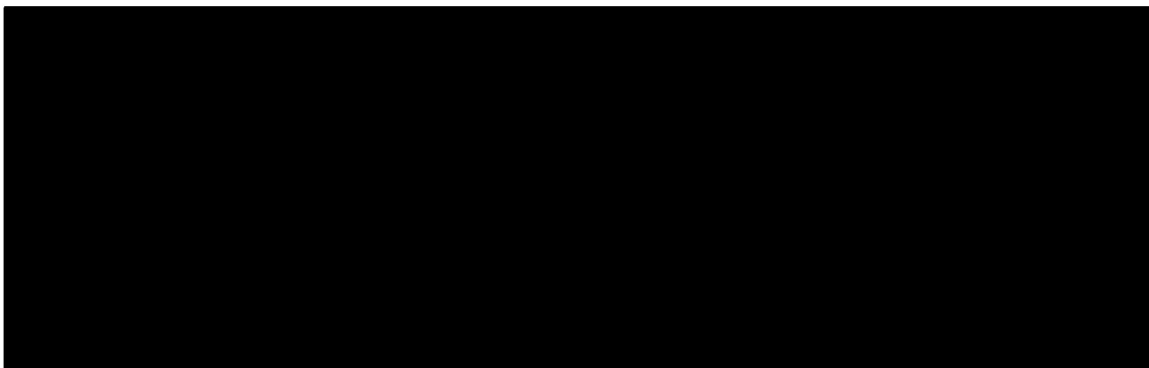
Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)
[Redacted content]				



Tabell 47 Eika Forsikrings viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)
[Redacted content]				





## 2 Yrkesskadeforsikring

Tabell 48 Fremtind Forsikrings viktigste konkurrenter og kunder

Konkurrenter	Kunder	
Navn	Navn	Leveranseandel (%) <sup>147</sup>
[Redacted content]		

<sup>147</sup> Merk at kontantutbetalinger er medtatt i beregningen av leveranseandel.



Tabell 49 Eika Forsikrings viktigste konkurrenter og kunder

Konkurrenter	Kunder	
Navn	Navn	Leveranseandel (%)
[Redacted content]		

## 11 FRAVÆR AV VESENTLIGE ETABLERINGSHINDRINGER I SKADE- OG LIVSFORSIKRINGSMARKEDENE

Markedene for salg av skade- og livsforsikring er gjennomgående sammenlignbare hva gjelder etableringshindringer. Dette behandles følgelig samlet.

Som beskrevet over i punkt 6.2. kreves det konsesjon med tilhørende kapitalkrav for å tilby forsikringsvirksomhet.<sup>148</sup> Antall aktører i markedet og fremveksten av nye aktører viser likevel at markedet preges av relativt lave etableringshindringer. Ifølge tall fra Finans Norge har seks nye aktører etablert seg i markedet siden 2019.<sup>149</sup> Dette særlig som følge av det EØS-rettslige single license-prinsippet. Et eksempel er Eir Försäkring AB, et svensk heldigitalt forsikringsselskap som trådte inn på det norske markedet i 2023. Et annet eksempel er YouPlus Livsforsikring NUF, en heldigital tilbyder av livsforsikringsprodukter.

Forsikringstilbydernes risikovurdering, altså dets kostnadsvurdering opp mot antatt skadehyppighet, er trolig det største etableringshinderet for nye aktører. Dette kan likevel møtes ved å ansette personer med erfaring innen skadeforsikringsmarkedet.

En forsikringstilbyder vil være avhengig av eksterne leverandører på bilberging, takst, håndverkere mv., ettersom det ikke er praktisk å ha slike årsverk fast ansatt. Imidlertid er det vanlige å inngå rammeavtaler med flere tilbydere, og det vil typisk være flere leverandører som leverer tjenester til flere konkurrerende forsikringsselskaper. Dette anses derfor ikke som et vesentlig etableringshinder.

Forsikringstilbyderne kjennetegnes ved at de raskt kan omstille seg i takt med ny etterspørsel. For eksempel tilbyr de fleste skadeforsikringsaktørene nå også forsikring for små elektriske kjøretøy, etter at det fra 1. januar 2023 ble lovpålagt at små elektriske kjøretøy, som for eksempel el-sparkesykkel og hoverboards, må forsikres. Tilsvarende begynte Gjensidige og Fremtind Forsikring å tilby boligselgerforsikring da nye regler i avhendingsloven med forskrift om tryggere bolighandel trådte i kraft fra 1. januar 2022. Forsikringsselskapene er heller ikke avhengig av et distribusjonsnett for å kunne konkurrere, ettersom en rekke kunder oppsøker forsikringsselskapene direkte. Sammenligningstjenestene som Finansportalen mv. bidrar også til at mindre aktører lettere kan konkurrere for eksempel på pris. Lokal tilstedeværelse anses ikke lengre like viktig for å nå kunden. Sistnevnte skyldes fremveksten av nye kanaler for salg av forsikring, slik som internett, telefonsalg,

---

<sup>148</sup> Minstekapitalen for forsikringsselskap reguleres i finansforetakslovens § 3-4 tredje ledd. Etter bestemmelsen må livsforsikringsforetak ha en samlet startkapital på minst EUR 3,7 millioner, mens et skadeforsikringsforetak må ha en samlet startkapital på minst EUR 2,5 millioner, men EUR 3,7 millioner dersom foretaket har overtatt forsikring etter finansforetakslovens § 3-4 tredje ledd bokstav b).

<sup>149</sup> Ettersom Finans Norge kun har oversikt over aktører som rapporterer tall til Finans Norge, kan det ikke utelukkes at det har vært flere inn- eller uttredener i forsikringsmarkedet siden 2019. De seks nye aktørene er Eir Försäkring AB, Euro Accident, Granne Forsikring, HDI Global Speciality SE, Ly Forsikring og YouPlus Livsforsikring NUF. Ly Forsikring begynte først å rapportere til Finans Norge i Q2 2022, selv om de trådte inn i markedet i flere år tidligere.

applikasjoner og lignende. Eksempler på selskaper som har etablert seg med heldigitale løsninger, er de nevnte nyetableringene Eir Försäkring AB og YouPlus Livsforsikring NUF.

## **12 INGEN NEGATIVE VIRKNINGER PÅ ANDRE MARKEDER**

### **12.1 Innledning**

Som det fremgår av punkt 7.4, har Kommisjonen avgrenset et eget marked for distribusjon av forsikring, som er nedstrøms for markedene hvor forsikringselskapene i utgangspunktet konkurrerer. Transaksjonen medfører en konsentrasjonsøkning på markedene som er oppstrøms for distribusjonsmarkedet, og hovedspørsmålet relatert til mulige effekter på distribusjonsmarkedet er følgelig knyttet til potensielle vertikale (utestengende) virkninger. Dette vurderes i punkt 12.4 nedenfor.

Ettersom Partene eies av banker, som også er viktige distribusjonskanaler for Partenes produkter, har Konkurransetilsynet anmodet om noe informasjon relatert til såkalte "spillover-effekter". Dette synes beslektet med spørsmålet om vertikale virkninger, men antas å dreie seg om en hypotetisk risiko for mulige virkninger for konkurransen mellom banker mer overordnet. Dette behandles i punkt 12.3 nedenfor.

I punkt 12.2 vil vi først kort forklare hvorfor Transaksjonen ikke medfører risiko for negative horisontale virkninger på distribusjonsmarkedet.

### **12.2 Ingen horisontale virkninger på distribusjonsmarkedet**

#### *12.2.1 Oversikt over overlappende virksomhet*

Partene distribuerer sine forsikringsprodukter i all hovedsak gjennom sine respektive eiere sine banker og alliansebanker, bransjeavtaler og ulike forsikringsformidlere. Partene har også noe egendistribusjon direkte til sluttkunde. Fremtind Forsikring driver ikke med forsikringsformidlingsvirksomhet på vegne av andre forsikringsgivere. Eika Forsikring er forsikringsformidler for to spesialistforsikringselskaper, men har ikke tradisjonell virksomhet som forsikringsformidler.<sup>150</sup>

Som det fremgår i tabellen nedenfor, har Partene svært begrenset egendistribusjon gjennom direkte salg. Fremtind Forsikring har distribusjon av forsikring gjennom bankene i Sparebank 1-alliansen og DNB. I tillegg har Fremtind Forsikring distribusjon via enkelte partnere (for eksempel bilabonementstjenesten Fleks), men betjening og salg håndteres av Fremtind Forsikring og omtales derfor som en del av direkte salget.

SpareBank 1 har konkurranserettslig kontroll over Fremtind Forsikring i dag og vil ha kontroll over Nye Fremtind etter gjennomføring av Transaksjonen. Alliansebankene, som driver forsikringsformidlingen, har hver for seg ikke konkurranserettslig kontroll i SpareBank 1. Partenes overlappende virksomhet

---

<sup>150</sup> Norsk Hussopp Forsikring og AXA France VIE (org.nr. 921 042 620).

innen forsikringsdistribusjon er følgelig svært begrenset og gjelder kun virksomheten knyttet til egendistribusjon.

**Tabell 50 Partenes totale bestandspremie fordelt etter distribusjonskanal (2022)**

	Eika Forsikring	Fremtind Forsikring	Nye Fremtind
Direktesalg			
Distribusjon gjennom bank			
Andre salgskanaler (salgsagenter, bransjeavtaler)			

## 12.2.2 Markedsandeler

Som beskrevet i punkt 7.4.3 er Partene av den oppfatning at markedet for forsikringsdistribusjon inkluderer både eksterne distribusjonskanaler og egendistribusjon. Tilbuds- og etterspørselssubstitusjon tilsier at distribusjon av forsikring ikke skal segmenteres med utgangspunkt i salgskanal, men skal anses som ett samlet marked for distribusjon av forsikringsprodukter. Aktørene som operer i markedet, vil fortsatt konkurrere med andre distributører, uavhengig av om forsikringsproduktet formidles gjennom bank, andre agenter eller eget distribusjonsnettverk.

Effekten av dette er at det er flere aktører til stede i distribusjonsmarkedet, enn i markedet for forsikringsgivere. Aktørbildet er vesentlig mer fragmentert. Finanstilsynets oversikt viser at det totalt er 2 388 aktører med konsesjon som enten skade- eller livsforsikringsforetak eller forsikringsformidlingsforetak (for eksempel meglere og agenter).<sup>153</sup>

Partene har ikke oversikt over øvrige aktørers markedsandeler i distribusjonsmarkedet, og det er vanskelig for Partene å estimere hvor stor andel av konkurrentenes salg som går under ulike salgskanaler, og hvor mye som selges gjennom direktesalg. Partene er klar over at enkelte aktører i større grad benytter agenter fremfor å distribuere forsikringer selv, for eksempel Tryg og If. Gjensidige har tidligere benyttet agenter, men valgt å satse mer på andre former for distribusjon. En stor andel av Gjensidiges motorvognforsikringer selges gjennom ulike bilforhandlere som opptrer som forsikringsformidlere.

Partenes markedsandeler estimeres å være svært lave i distribusjonsmarkedet. Dette selv om distribusjon gjennom bankene i SpareBank 1 inkluderes i markedsandelen.

<sup>151</sup> Hvorav NOK [redacted] gjennom Eika-bankene.

<sup>152</sup> Hvorav NOK [redacted] gjennom bankene i SpareBank 1 og NOK [redacted] gjennom DNB.

<sup>153</sup> Se <https://www.finanstilsynet.no/virksomhetsregisteret/rapporter/>.

Tabell 51 Estimerte markedsandeler i distribusjonsmarkedet (2022), tall i millioner kroner

Hva	Bestandspremie	Markedsandel
Totalmarkedet	78 000 <sup>154</sup> + 74 000 <sup>155</sup> = 152 000	100 %
Direktesalg Eika Forsikring		
Direktesalg Fremtind Forsikring		
Distribusjon gjennom bankene i SpareBank 1		
Totalt Eika Forsikring, Fremtind Forsikring og bankene i SpareBank 1		

Dersom Konkurransetilsynet mot formodning ikke anser egendistribusjon som en del av distribusjonsmarkedet, vil ikke Partene ha overlappende virksomhet.

### 12.2.3 Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i distribusjonsmarkedet

Markedet preges av en rekke ulike tilbydere, i form av banker, agenter, bilforhandlere og andre som har adgang til å selge forsikringer.

Markedsandelene i distribusjonsmarkedet er minimale, og konsentrasjonsøkningen er marginal. Selv om de største aktørene i markedet ikke eies av banker, er de fortsatt til stede i distribusjonsmarkedet nedstrøms gjennom egendistribusjon og andre samarbeids- og distribusjonsavtaler. Konkurrenter som Tryg, Gjensidige<sup>157</sup>, Storebrand og Frende har også distribusjonsavtaler med ulike banker.

Ettersom bankene i SpareBank 1-alliansen og DNB kun distribuerer de relevante skade- og personforsikringsproduktene fra Fremtind Forsikring i dag, vil Transaksjonen ha minimal innvirkning i distribusjonsmarkedet. Bortfall av Eika Forsikring sin egendistribusjon er ikke egnet til å ha noen virkning på konkurransen i markedet.

Det er usannsynlig at Transaksjonen vil ha noen negativ betydning på konkurransen i markedet for distribusjon av forsikring.

<sup>154</sup> Jf. Finans Norge sin rapportering for skadeforsikring, se punkt 6.1.

<sup>155</sup> Jf. Finans Norge sin rapportering for livsforsikring, se punkt 6.1.

<sup>156</sup> 2022-tall. Tallet er vesentlig høyere i 2023 (per september 2023 er tallet på [redacted]).

<sup>157</sup> Gjensidige oppgir selv at omtrent 33 % av selskapets totale forsikringssalg skjer via en tredjepart.

## 12.2.4 *Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører*

Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører vil for alle praktiske formål være tilnærmet lik som i markedene for skade- og livsforsikring. Transaksjonen antas ikke å få noen virkning for noen av Partenes konkurrenter, kunder og leverandører i et nasjonalt marked for forsikringsdistribusjon.

## **12.3 Ingen påvirkning på konkurransen i tilgrensende markeder**

### 12.3.1 *Innledning*

I møte med Konkurransetilsynet 20. desember 2023 ble det etterspurt informasjon om mulige spillover-virkninger i markedene der SpareBank 1, DNB ASA og Eika Gruppen i dag er aktive. Som beskrevet i punkt 4.1 og 4.3 er både Sparebank 1 og Eika Gruppen eid av flere uavhengige banker, som tilbyr en rekke tjenester innenfor bankvirksomhet. DNB driver også bankvirksomhet.

Innledningsvis vil vi presisere at bankene ikke skal ha felles kontroll. Eventuelle virkninger i tilknyttede markeder skal derfor ikke vurderes etter konkurranseloven § 16 (5) jf. konkurranseloven § 10, men må eventuelt vurderes etter den alminnelige inngrepsterskelen i fusjonskontroll, jf. konkurranseloven § 16 (1) og/eller § 16 a.

### 12.3.2 *Foretakssammenslutningen vil ikke begrense konkurransen i tilgrensende markeder*

Ingen av bankene har overlappende virksomhet med Nye Fremtind innenfor skadeforsikring. Enkelte personrisikoforsikringer tilbys fortsatt av DNB og dels av SpareBank 1 Gruppen.<sup>158</sup> Dette dreier seg imidlertid ikke om en transaksjon der foretak vil erverve minoritetsposter i konkurrerende foretak.<sup>159</sup>

Bankene vil konkurrere seg imellom som distributører av forsikringsproduktene til Nye Fremtind. Denne virksomheten er imidlertid regulert, noe som igjen påvirker bankenes handlingsrom i konkurransen, se punkt 6.2. Bankene opptre i dag som agenter for hhv. Fremtind Forsikring og Eika Forsikring. Etter gjennomføring av Transaksjonen vil bankene opptre som forsikringsagenter på vegne av Nye Fremtind. Som forsikringsagent er bankene bundet av forsikringsselskapets valg av produktinnhold, beregning av risiko og den fastsatte prisen som forsikringsselskapet velger å ta, jf. forsikringsformidlingsloven § 2-3. Avtalen tegnes fortsatt med forsikringsselskapet, og forsikringsagenter opptre utelukkende som en mellommann på vegne av forsikringsselskapet. Bankene har følgelig, både før og etter gjennomføring av Transaksjonen, svært begrenset handlingsrom knyttet til distribusjonsvirksomheten.

Videre bemerkes det at av foretakene som skal ha direkte eierskap til Nye Fremtind, er det kun DNB som har egen forsikringsformidling. Det er alliansebankene i SpareBank 1 og i Eika Gruppen som opererer som forsikringsformidlere.

---

<sup>158</sup> Se fotnote 136.

<sup>159</sup> Det vises til bakgrunnen for adgangen til å gripe inn i minoritetseierskap var at eierskap i en konkurrent kan redusere et foretaks insentiver til å konkurrere med selskapet man har en eierinteresse, Ot.prp. nr. 6 (2003-2004) s. 78., NOU 2003:12 s. 86. Se også NOU 2012:7, s. 149. Denne skadehypotesen fordrer at selskapene er faktiske eller potensielle konkurrenter.

Eierskapet over Nye Fremtind vil utøves i tråd med alminnelig prinsipper, der konkurrerende foretak har minoritetseierskap i samme foretak. Etter opprettelsen av Fremtind Forsikring har DNB og SpareBank 1 fortsatt opptrådt som uavhengige aktører og konkurrert mot hverandre i bankmarkedet. Selv om DNB og SpareBank 1 etter opprettelsen av Fremtind Forsikring har hatt tilgang på store deler av den samme forsikringsporteføljen<sup>160</sup>, har ikke dette hatt noen innvirkning på bankvirksomheten til selskapene. Transaksjonen innebærer at bankene i Eika Alliansen vil selge et tilsvarende forsikringsprodukt som DNB og bankene i SpareBank 1. Forsikringsformidling er en liten del av bankenes produkttilbud, og således lite trolig egnet til å påvirke konkurransen om bankkundene. Dette gjelder uavhengig av om bankmarkedet avgrenses til overordnede produktmarkeder for privat og bedrift, eller om de ulike banktjenestene skal sees på som ulike markeder.

Dersom Transaksjonen vil ha noen virkning i bankmarkedet, er det altså at særlig bankene i Eika Alliansen, som gjennomgående har lav markedsandel i bankmarkedene, vil kunne tilby et bedre og mer konkurransedyktig forsikringsprodukt. Dette er som nevnt ikke viktig i konkurransen om bankkundene, men vil likevel bidra til at bankene i Eika Gruppen får et mer komplett produkttilbud og på sikt en økt konkurransekraft.

Vedlegg 1:

Vedlegg 2:

## 12.4 Ingen vertikalt overlappende virksomhet

Fremtind Forsikring med datterselskaper driver forsikringsdistribusjon gjennom blant annet bankene i SpareBank 1-alliansen, og har således en potensiell vertikal relasjon med Eika Forsikring som forsikringsgiver. Selv om bankene i SpareBank 1-alliansen distribuerer forsikring på vegne av Fremtind Forsikring og på den måten opptre som en distributør i forsikringsmarkedet, er det ikke aktuelt for Eika Forsikring å selge forsikring gjennom bankene i SpareBank 1-alliansen forut for Transaksjonen. Partenes vertikale relasjon er derfor i beste fall hypotetisk.

---

<sup>160</sup> For eksempel har ikke DNB distribuert Fremtind Forsikrings personrisikoprodukter som overlapper med DNB Livsforsikring, og det er kun bankene i SpareBank 1 som distribuerer produktene i LO-avtalen i dag.



Etter Transaksjonen vil bankene i SpareBank 1-alliansen, DNB og bankene i Eika Alliansen inngå distribusjonsavtaler med Nye Fremtind [REDACTED]

[REDACTED] Bankene distribuerer ikke relevante skade- og personrisikoforsikringer på vegne av andre forsikringsselskap i dag [REDACTED]. Fremtind Forsikring benytter ikke andre banker som distributører [REDACTED]. Det samme gjelder for Eika Forsikring.

Videre vil Partene følgelig ikke ha noen mulighet eller insentiv til å begrense konkurrerende distributører av forsikring gjennom Nye Fremtind. Tilstedeværelsen av en betydelig mengde forsikringstilbydere i markedet tilsier dessuten at bankene i SpareBank 1-alliansen ikke på noen måte er en viktig inngang til markedet for distribusjon av forsikring.

Det følger av dette at det ikke er noen risiko for at Transaksjonen kan ha utestengende virkninger på noen av Partenes kunder, konkurrenter eller leverandører i markedet for forsikringsdistribusjon eller i det overordnede forsikringsmarkedet.

### 13 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

Transaksjonen vil føre til en rekke effektivitetsgevinster som kommer kundene til gode. Selv om Transaksjonen ikke vil kunne ha negative virkninger på konkurransen som effektivitetsgevinstene skal måles opp mot, gjøres det kort rede for effektivitetsgevinstene som oppstår som følge av Transaksjonen.

I forbindelse med planleggingen av Transaksjonen har Partenes rådgivere identifisert årlige kostnads- og inntektssynergier med estimert bunnlinjeeffekt i størrelsesorden NOK 776-931 millioner [REDACTED]

[REDACTED] Transaksjonen er nødvendig for å realisere disse gevinstene.

En sammenslåing av Fremtind Forsikring og Eika Forsikring følger det generelle behovet i markedet å øke bestandspremien for å bli en mer konkurransedyktig aktør. Årsaken er at opprettholdelse av en effektiv konkurranseevne krever at aktører har store nok volum og bestand til å ha god risikobærende evne og skalafordeler til å kunne tilby forsikring til konkurransedyktige priser. Synergiene vil komme kunden til gode i form av en bredere produktportefølje (større evne til å avlaste kundene for risiko), lavere priser og større evne til produktutvikling og -investeringer.

Kostnadssynergier i forbindelse med Transaksjonen er drevet av:

- effektivisering av distribusjonsnettverket,

- [REDACTED]

- [REDACTED]

- sammenfallende teknologiløsninger [REDACTED]

Synergiene vil realiseres fra [REDACTED]

## 14 TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER

Transaksjonen er ikke underlagt krav om tilsyn fra andre konkurransemyndigheter.

Transaksjonen krever godkjenning fra Finanstilsynet.

## 15 AVTALE OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN MED BILAG

Vedlegg 3: Transaksjonsavtale datert 19. januar 2024 med vedlegg

Avtalen er å betrakte som en forretningshemmelighet og må unntas offentlighet i sin helhet.

## 16 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Vedlagt meldingen følger årsregnskap og årsrapporter for siste regnskapsår.

Vedlegg 4: Årsberetning og årsregnskap for 2022 – SpareBank 1 Gruppen AS

Vedlegg 5: Årsberetning og årsregnskap for 2022 – Fremtind Forsikring AS

Vedlegg 6: Årsberetning og årsregnskap for 2022 – Eika Forsikring AS

## 17 KONFIDENSIALITET

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

Vedlegg 7: Utkast til offentlig versjon av meldingen

Vedlegg 8: Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet

## 18 AVSLUTTENDE BEMERKNINGER

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

# THOMMESSEN

---

I den grad meldingen eller andre dokumenter i saken ikke er publisert på Konkurransetilsynets nettside, ber vi om å bli underrettet dersom Konkurransetilsynet mottar innsynsbegjæringer i meldingen eller andre dokumenter i saken.

\*\*\*

Med vennlig hilsen

Advokatfirmaet Thommessen AS



Heidi Jorkjend

Advokat