

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

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

Oslo, 15. mars 2024
Vår ref. 12260576
Ansvarlig advokat: Ole-Andreas Torgersen

Melding av foretakssammenslutning

Inngitt på vegne av

SpareBank 1 SR-Bank og SpareBank 1 Sørøst-Norge

vedrørende

fusjonering av selskapenes virksomheter

Opplysninger markert i grønt unntas innsyn fra SpareBank 1 SR-Bank og tredjeparter
Opplysninger markert i lilla unntas innsyn fra SpareBank 1 Sørøst-Norge og tredjeparter
Opplysninger markert i turkis unntas innsyn fra begge Parter og tredjeparter
Opplysninger markert i grått unntas innsyn fra tredjeparter

Selmer

Innhold

1	Oppsummering av transaksjonen.....	4
2	Involverte foretak.....	6
2.1	Melderne	6
2.2	Kontaktpersoner for Melderne	6
3	Beskrivelse av foretakssammenslutningen	6
3.1	Overordnet om foretakssammenslutningen.....	6
3.2	Transaksjonen.....	8
3.3	Partenes datterselskaper og eierandeler i andre selskaper	8
3.4	Meldeplikt til Konkurransetilsynet	8
4	Beskrivelse av de involverte foretak og foretak i samme konsern.....	9
4.1	SpareBank 1 SR-Bank ASA	9
4.2	SpareBank 1 Sørøst-Norge	11
4.3	Nærmere om SamSpar og SpareBank 1-alliansen.....	13
5	Omsetning og driftsresultat.....	16
6	Relevante markeder	17
6.1	Overordnet om bankmarkedet	17
6.2	Oversikt over Partenes virksomheter og relevante markeder	18
6.3	Utlån og finansiering	19
6.4	Innskudds- og kontotjenester	41
6.5	Betaling.....	46
6.6	Fysiske tjenester	50
6.7	Forsikring	51
6.8	Sparing og fond.....	54
6.9	Eiendomsmegling	56
6.10	Regnskaps- og rådgivningstjenester.....	59
6.11	Nærmere om kollektive avtaler.....	61
6.12	Nærmere om Private Banking	62
7	Transaksjonen gir ikke opphav til noen berørte markeder	63
8	Ingen konkurranseskade.....	64
9	Kunder, konkurrenter og leverandører	64
10	Årsberetning og årsregnskap.....	64
11	Effektivitetsgevinster	65

12 Offentlighet 65

1 OPPSUMMERING AV TRANSAKSJONEN

Transaksjonen innebærer en sammenslåing av to banker i SpareBank 1-alliansen.

SpareBank 1 SR-Bank ASA ("**SR-Bank**") og SpareBank 1 Sørøst-Norge ("**Sørøst-Norge**") (hver for seg en "**Part**" og i fellesskap "**Partene**") har inngått en avtale ("**Fusjonsavtalen**") om å fusjonere Partenes virksomheter, med SR-Bank som det overtakende selskapet ("**Transaksjonen**").¹

Transaksjonen innebærer at den juridiske enheten Sørøst-Norge fusjoneres inn i SR-Bank, som vil endre navn til SpareBank 1 Sør-Norge. Eierskapene hver av Partene har i andre selskaper, herunder i selskapene i SpareBank 1-alliansen, vil dermed også konsolideres.

Begge Partene er fullservice banker, i tillegg til å tilby andre relevante tjenester, som regnskapstjenester og eiendomsmegling via datterselskaper. Hovedtyngden av SR-Bank sin virksomhet er i Rogaland, men konsernet har betydelig kundebase også i Vestland, Agder og i Oslo, mens Sørøst-Norge driver det vesentligste av sin virksomhet i Telemark og Vestfold og Buskerud.²

Transaksjonen fikk stor oppmerksomhet i media da den ble kunngjort, og tilbakemeldingene fra markedet var svært positive.³ Det ble blant annet fremhevet at Transaksjonen antas å styrke konkurransen, særlig mot de største bankene.⁴

Det foreligger et solid kommersielt og forretningsmessig grunnlag for sammenslåingen. Den nye banken vil få bedre tilgang på kapital som gir lavere kapitalkostnader, en soliditet som gir finansiell løfteevne og sterkere kompetansemiljøer, som samlet vil bidra til at kundene får et bedre og konkurransedyktig tilbud av tjenester. Den sammenslåtte banken vil bli et norsk selskap, med sterk eierforankring i uavhengige, lokale og regionale sparebankstiftelser i tillegg til et bredt eierskap gjennom å være et av de største selskapene på Oslo Børs.

Transaksjonen gir ikke opphav til berørte markeder i konkurranserettslig forstand. Selv om den sammenslåtte banken blir en av de største aktørene i et nasjonalt marked, er det norske bankmarkedet fragmentert, og den sammenslåtte bankens markedsandeler vil være lave i alle segmenter. På lokalt og regionalt nivå har Partene før Transaksjonen ulike geografiske fokusområder med liten eller ingen reell overlapp.

- Partene er av den oppfatning at de relevante markedene i hovedsak er nasjonale i utstrekning. Som det følger av de videre beskrivelsene er det også i all hovedsak i slike nasjonale markeder det er geografisk overlapp mellom Partenes virksomheter. Partene har små markedsandeler i de nasjonale markedene, og Transaksjonen vil ikke hindre effektiv konkurranse i noe nasjonalt avgrenset marked.
- Som lokalt forankrede sparebanker har hver av Partene historisk en sterk stilling i sine respektive hjemfylker. Med en teoretisk geografisk avgrensning på fylkesnivå vil hver av Partene ha relativt betydelige markedsandeler i sine hjemfylker, men det vil være liten eller ingen reell geografisk overlapp mellom Partenes virksomheter. Uavhengig av den geografiske avgrensningen av markedene kan Partene dermed ikke anses å være nære konkurrenter, og inkrementet ved en teoretisk avgrensning på

¹ Se børsmelding her: <https://newsweb.oslobors.no/message/602188>

² For oversiktens skyld nevnes at etableringen av SpareBank 1 Sørøst-Norge skjedde ved fusjonering av daværende SpareBank 1 BV og SpareBank 1 Telemark (meldt til Konkurransetilsynet 24. mars 2021), og senere innfusjonering av SpareBank 1 Modum (meldt til Konkurransetilsynet 14. desember 2021).

³ Se for eksempel <https://www.dn.no/market/sparebank-1/sparebank-1-sr-bank/benedicte-schilbred-fasmer/ny-storbank-utfordrer-dnb-slik-skal-hun-kapre-kunder-i-storbyene/2-1-1542419>, <https://www.dn.no/kommentar/storre-sparebanker/2-1-1542290> og <https://www.dn.no/market/sparebank-1-sr-bank/sparebank-1/bank/sparebank-1-fusjon-skaper-tredje-storste-bank-i-norge/2-1-1541738>.

⁴ <https://www.dn.no/market/bank/sr-bank/magnus-vie-sundal/tror-pa-flere-sammenslainger-etter-storfusjon-kan-bli-toft-for-de-aller-storste/2-1-1542020>

fylkesnivå vil uansett være marginal. Transaksjonen vil dermed heller ikke hindre effektiv konkurranse i noe potensielt lokalt avgrenset marked.

Partene er på denne bakgrunn av den oppfatning at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe relevant marked.

2 INVOLVERTE FORETAK

2.1 Melderne

Navn: SpareBank 1 SR-Bank ASA
Adresse: Christen Tranes gate 35, 4007 Stavanger
Org.nr: 937 895 321
Tlf.: 934 90 932
E-post: kjesti.lie@sr-bank.no

Navn: SpareBank 1 Sørøst-Norge
Adresse: Fokserødveien 12, 3241 Sandefjord
Org.nr: 944 521 836
Tlf.: 950 43 568
E-post: havard.hordvik@sb1sorost.no

2.2 Kontaktpersoner for Melderne

2.2.1 Fellesrådgiver

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

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

3.1 Overordnet om foretakssammenslutningen

SR-Bank og Sørøst-Norge har inngått en avtale om å fusjonere Partenes virksomheter, med SR-Bank som det overtakende selskapet.

Transaksjonen innebærer at Sørøst-Norge skal innfusjoneres i SR-Bank. Dette er nærmere beskrevet i kapittel 3.2 nedenfor.

Transaksjonen innebærer videre en konsolidering av Partenes eierandeler i andre selskaper. Dette er nærmere beskrevet i kapittel 3.3 nedenfor.

For det første innebærer Transaksjonen at Partenes virksomheter i de ulike bankmarkedene slås sammen. Dette omfatter blant annet utlån, innskudd, betaling, formidling av forsikring og fond, og andre banktjenester. Videre innebærer konsolideringen av eierskapet til Partenes datterselskaper at virksomheten i Partenes datterselskaper underlegges samme eierskap, og potensielt etter hvert fusjoneres. Dette omfatter blant annet eiendomsmegling og regnskapstjenester.

Den sammenslåtte banken vil bli Norges nest største norske bank, og en utfordrer og reell motvekt til DNB Bank ASA og de norske filialene av utenlandske storbanker.

Begge bankene, herunder særlig Sørøst-Norge, har deltatt i strukturelle prosesser som over mange år har medført en rekke sammenslåinger. Disse sammenslåingene har vært drevet av et ønske om offensivitet i møte med de muligheter og utfordringer som banknæringen generelt står overfor, samt å gjennomføre strukturelle grep i gode tider som sikrer konkurransekraft inn i fremtiden. Dette gjelder også for denne sammenslåingen.

Det sammenslåtte konsernet vil bli et kraftfullt finanskonsern der Partene forsterker hverandre. Begge banker er lokalisert geografisk i Sør-Norge. Det er ingen overlappende lokasjoner, og kontornettet til både bankene og datterselskapene kompletterer hverandre. Summen av de to virksomhetene gir sterk tilstedeværelse fra Bergen til Oslo.

Den sammenslåtte aksjesparebanken vil bli en slagkraftig bank tuftet på "lokalbank-konseptet" som kombinerer det nære og kjente med de beste digitale løsningene. En tredjedel av finanskonsernets ansatte har sitt virke i datterselskapene som bidrar til et helhetlig kundetilbud for folk og bedrifter. Samtidig vil sammenslåingen gi hele regionen en finansiell aktør som kan tilby de større bedriftene en solid samarbeidspartner med kompetanse, produktbredde og finansiell løfteevne.

Konsernet vil opprettholde desentral operativ ledelse og beslutningsstruktur, videreutvikle fagmiljøer og forsterke tilstedeværelse gjennom lokalbanker og kompetansesenter lokalisert i hele konsernets geografiske nedslagsfelt. Effektive beslutningsprosesser både internt og i bankens kunderelasjoner skal kjennetegne det fusjonerte konsernet. Etter sammenslåingen vil konsernet være enda bedre i stand til å tilby attraktive kompetansearbeidsplasser i hele Sør-Norge, noe som vil sikre konsernet økt attraktivitet i arbeidsmarkedet og bedre tilgang på arbeidskraft som dekker fremtidens kompetansebehov.

SpareBank 1 Sør-Norge vil bli et solid finanskonsern med betydelig finansiell løfteevne. Banken blir den nest største banken med norsk konsesjon og den største banken i SpareBank 1-alliansen med samlede utlån (inkludert overførsler til SpareBank 1 Boligkreditt AS, SpareBank 1 Næringskreditt AS og SR-Boligkreditt AS) på ca. 375 milliarder kroner og en forvaltningskapital på rundt 500 milliarder kroner basert på tall per datoen for inngåelsen av fusjonsplanen. Ren kjernekapitaldekning er beregnet til, basert på tall per 30. september 2023, på konsolidert nivå, å utgjøre [REDACTED]

Den sammenslåtte banken vil få bredere tilgang på kapital, som vil tilgodese folk og næringsliv i byer og distrikter i hele Sør-Norge. SpareBank 1 Sør-Norge vil bli en systemviktig og børsnotert aksjesparebank med A-1 rating.

Den sammenslåtte banken vil ha IRB-status og god tilgang til kapital både i et nasjonalt og internasjonalt aksje- og obligasjonsmarked. Dette styrker bankens konkurransekraft og vil sammen med stordriftsfordeler bidra til at Banken kan gi kundene et bedre tilbud.

Den sammenslåtte aksjesparebanken vil bli en viktig og sterk utfordrer i det norske bankmarkedet, samt en motvekt til trenden hvor større virksomheter etablerer sitt hovedkontor i Oslo og hvor beslutninger og kraft sentreres der. Konsernet vil ha en sterk lokal forankring i hele Sør-Norge, og skape verdier for kunder, ansatte, lokalsamfunn og eiere.

Partenes øverste organer godkjente Transaksjonen 5. desember 2023, og Partene ønsker å gjennomføre Transaksjonen 1. oktober 2024.

3.2 Transaksjonen

Transaksjonen innebærer for det første at de juridiske enhetene SR-Bank og Sørøst-Norge vil fusjonere, med SR-Bank som det overtakende selskapet. Dette innebærer at alle aktiva, eiendeler og eierandeler, ansatte, avtaler og forpliktelser etter Transaksjonen vil inngå i den juridiske enheten SR-Bank.

Etter Transaksjonen vil den sammenslåtte banken bytte navn til SpareBank 1 Sør-Norge ASA.

Fusjonsavtalen med vedlegg er vedlagt som vedlegg 1 til denne meldingen.

Vedlegg 1 Fusjonsavtalen med vedlegg

3.3 Partenes datterselskaper og eierandeler i andre selskaper

Transaksjonen innebærer at Partenes eierskap i andre selskaper konsolideres.

Dette gjelder for det første hver av Partenes eierskap i egne datterselskaper. Det er gitt nærmere beskrivelser av de relevante datterselskapene under hhv. kapittel 4.1 og 4.2 nedenfor.

Videre gjelder dette Partenes eierskap i selskaper i SpareBank 1-sfæren. Dette er nærmere beskrevet i kapittel 4.3 nedenfor.

Atter videre gjelder dette andre selskaper hvor Partene har (større eller mindre) eierandeler. En oversikt over disse selskapene er inntatt som vedlegg 2 til denne meldingen.

Vedlegg 2 Partenes datterselskaper og eierandeler i andre selskaper

For ordens skyld bekreftes at det ikke skjer noen kontrollendring i noen av disse selskapene – verken SpareBank 1-selskaper eller andre selskaper – som følge av konsolideringen av Partenes eierandeler.

3.4 Meldeplikt til Konkurransetilsynet

Transaksjonen innebærer en fusjon etter konkurranseloven § 17 (1) a.

Partene har både hver for seg og samlet omsetning som overskrider omsetningstersklene for meldeplikt til Konkurransetilsynet, jf. krrl. § 18 (2) a og b. Det foreligger dermed en meldepliktig foretakssammenslutning, jf. krrl. § 18 (1).

Som det følger av de videre beskrivelsene, er det i hovedsak horisontal overlapp mellom Partenes virksomheter i nasjonalt avgrensede markeder. I nasjonalt avgrensede markeder har Partene små markedsandeler, og i alle tilfeller under 20 %.

Ved en teoretisk avgrensning på fylkesnivå vil det, som beskrevet i det videre, ikke være noen reell geografisk overlapp mellom Partenes virksomheter. Hver av Partene har markedsandeler rett over 20 % i enkelte produktsegmenter i sine respektive hjemfylker. Ved en slik geografisk tilnærming anser imidlertid Partene at det ikke er noen reell geografisk overlapp, da den annen Part ikke har noen fysisk tilstedeværelse i eller strategisk fokus på den annen Parts hjemfylker, og markedsandelene er begrenset til [REDACTED]. Ettersom Partene anser at markedet er nasjonalt, og det heller ikke foreligger noen reell overlapp på fylkesnivå, gir ikke Transaksjonen opphav til noe berørt marked.

Videre er det ingen vertikal overlapp mellom Partenes virksomheter.

Vilkårene for å inngi forenklet melding er dermed oppfylt, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger mv. § 3 (1) nr. 3 b og c.

Selv om Transaksjonen oppfyller kravene for å inngi forenklet melding, har Partene på grunn av sakens natur likevel valgt å inngi en melding som oppfyller kravene til en fullstendig melding, jf. krrl. § 18 a (1). Partene ønsker med dette å sikre at Konkurransetilsynet så tidlig som mulig i prosessen får den informasjonen tilsynet trenger for å gjøre sin vurdering av Transaksjonen.

4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAK OG FORETAK I SAMME KONSERN

4.1 SpareBank 1 SR-Bank ASA

SR-Bank er et finanskonsern med nasjonal distribusjon, og er den nest største norskeide banken med virksomhet i Norge. Over halvparten av forretningsvolumet er i Rogaland, men konsernet har betydelig kundebase og sterke kontorer også i Vestland, Agder og Oslo. Banken er én av 12 banker som inngår i SpareBank 1-alliansen.

Konsernets hovedvirksomhet er salg og formidling av et bredt spekter av finansielle produkter og tjenester, investeringstjenester, eiendomsmegling, og konsulent- og regnskapstjenester.

Bankens salg av finansielle produkter og tjenester omfatter i hovedsak ulike utlåns- og innskuddsprodukter til både privatkunder, bedriftskunder og offentlig forvaltning. Det største volumet for utlån til privatkunder er boliglån (utgjør over 90 % av det samlede volumet for utlån til privatkunder), men virksomheten omfatter også objektfinansiering, leasing og forbrukslån i form av distribusjon av kredittkort på vegne av SpareBank 1 Kreditt AS. Utlån til bedrifter omfatter i hovedsak langsiktige bedriftslån (typisk til finansiering av større investeringer), kassekreditt, leasingtjenester og andre typer finansiering.

SR-Bank har hovedkontor i Stavanger, og har til sammen 35 avdelingskontorer, hvorav 31 er i Rogaland, Vestland og Agder, og fire er i Oslo.

SR-Bank er notert på Oslo Børs, og aksjene eies av et stort antall eiere. Sparebankstiftelsen SR-Bank (29,77 %)⁵ og Folketrygdefondet (7,00 %) er de eneste med eierandeler over 4 %.

SR-Bank-konsernet består av morbanken SpareBank 1 SR-Bank ASA med datterselskaper. Datterselskapene er som følger:

- **EiendomsMegler 1 SR-Eiendom AS**

EiendomsMegler 1 SR-Eiendom AS eies av SR-Bank (100 %), og driver virksomhet innen omsetning av boliger og fritids- og næringseiendom i Rogaland, Agder, Vestland og Oslo.

Selskapet har ca. 200 ansatte.

- **SpareBank 1 SR-Bank ForretningsPartner AS**

⁵ Sparebankstiftelsen SR-Bank har som konsesjonsvilkår at de skal eie minst 25 % av aksjene i SR-Bank.

SpareBank 1 SR-Bank ForretningsPartner AS eies av SR-Bank (100 %), og driver virksomhet innen regnskaps- og rådgivningstjenester, med kontorer både i Rogaland, Vestland, Oslo og Agder.

Selskapet eier videre Tveit Regnskap AS (100 %), som tilbyr regnskaps- og rådgivningstjenester i Rogaland og Vestland.

Selskapene har til sammen ca. 400 ansatte.

- **SR-Boligkreditt AS**

SR-Boligkreditt AS eies av SR-Bank (100 %), og er SR-Banks kredittforetak som utsteder obligasjoner med fortrinnsrett (OMF) (boliglån).

Når SR-Bank innvilger boliglån som oppfyller nærmere angitte vilkår, kan det enkelte boliglån overdras til SR-Boligkreditt AS. SR-Boligkreditt AS utsteder obligasjoner med fortrinnsrett i boliglånene (OMF), som selges til norske og utenlandske investorer. Obligasjonene har en rente og en nedbetalingstid, og er en måte for banken å finansiere utlånene sine på.

- **FinStart Nordic AS**

FinStart Nordic AS eies av SR-Bank (100 %), og investerer i og bidrar til utvikling og vekst av innovative finansteknologiselskaper. Selskapet forvalter også en eksisterende portefølje fra tidligere SR-Investering AS, som primært har investeringer knyttet til oljenæringen.

- **Finansparken Bjerksted AS**

Finansparken AS eies av SR-Bank (100 %), og er eierselskapet for eiendommen hvor SR-Bank har sitt hovedkontor i Stavanger. I tillegg til å være SR-Banks hovedkontor, har eiendommen også enkelte andre leietakere.

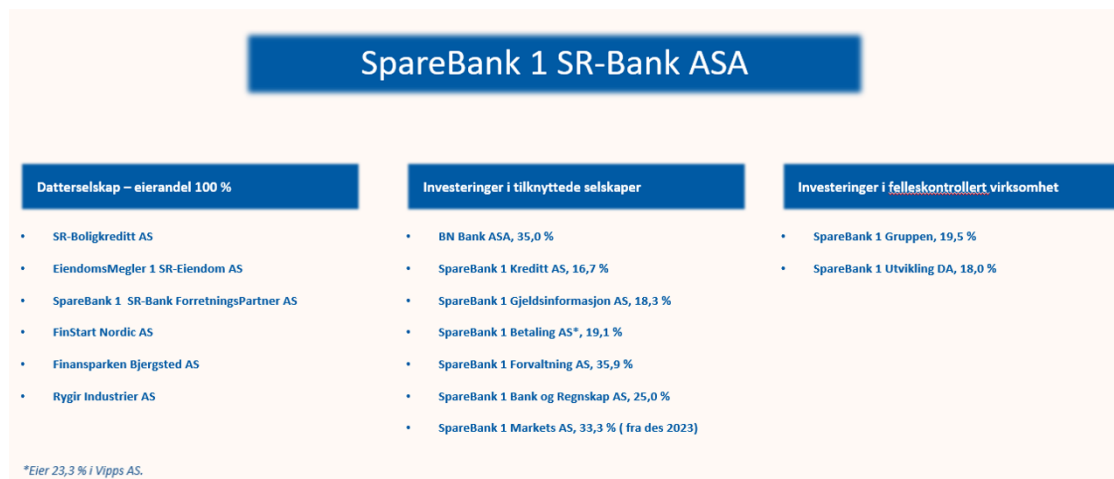
- **Rygir Industrier AS**

Rygir Industrier AS eies av SR-Bank (100 %), og eier videre datterselskapene Rygir Shipping AS (100 %) og Rygir Tomteutvikling AS (100 %). Rygir-selskapene benyttes i forbindelse med håndtering av misligholdte engasjement i banken, og eventuelle eiendeler/virksomhet i selskapene søkes solgt/avvikler så snart det er økonomisk forsvarlig. Rygir Shipping AS driver virksomhet innen maritim transport, mens Rygir Tomteutvikling AS driver virksomhet innen utvikling og salg av eiendom.

I tillegg har SR-Bank eierandeler i selskaper i SpareBank 1-sfæren, herunder BN Bank ASA (35,0 %), SpareBank 1 Gruppen AS (19,5 %), SpareBank 1 Kreditt AS (16,7 %), SpareBank 1 Forvaltning AS (35,9 %), SpareBank 1 Betaling AS (19,1 %), SpareBank 1 Gjeldsinformasjon AS (18,3 %) og SpareBank 1 Bank og Regnskap AS (25,0 %), SpareBank 1 Utvikling DA (18,0 %), SpareBank 1 Mobilitet Holding AS (8,0 %) og SpareBank 1 Markets AS (33,3 %).

Konsernet har, med sine datterselskaper, rundt 1 600 ansatte.

Figur 1 SparBank1 SR-Bank ASA – forenklet konsernstruktur



SR-Bank hadde konserninntekter på ca. 12 012 millioner kroner i 2022, og hadde et resultat før skatt på ca. 3 838 millioner kroner.⁶

For mer informasjon om SR-Bank, se <https://www.sparebank1.no/nb/sr-bank/om-oss.html>.

4.2 SpareBank 1 Sørøst-Norge

SpareBank 1 Sørøst-Norge er en fullservice bank, med tilbud innen finansiering, sparing og betaling, i tillegg til regnskapstjenester, eiendomsmegling, fysiske tjenester og formidling av forsikring. Sørøst-Norge har både privatkunder, bedriftskunder og kunder fra offentlig sektor, og er én av 12 banker som inngår i SpareBank 1-alliansen.

Sørøst-Norge ble opprettet ved fusjonen mellom SpareBank 1 BV og Sparebanken Telemark, som ble meldt til Konkurransetilsynet 24. mars 2021. Senere har SpareBank 1 Modum blir fusjonert inn i banken, som meldt til Konkurransetilsynet 14. desember 2021.

Bankens salg av finansielle produkter og tjenester omfatter i hovedsak ulike utlåns- og innskuddsprodukter til både privatkunder, bedriftskunder og offentlig forvaltning. Det største volumet for utlån til privatkunder er boliglån (utgjør over 90 % av det samlede volumet for utlån til privatkunder), men virksomheten omfatter også andre typer utlån, som objektfinansiering, leasing og forbrukslån. Utlån til bedrifter omfatter i hovedsak langsiktige bedriftslån (typisk til finansiering av større investeringer), kassekreditt, leasingtjenester og andre typer finansiering.

Sørøst-Norge har forretningsadresse i Sandefjord, og til sammen 16 bankkontorer i hhv. Sandefjord, Kongsberg, Drammen, Lier, Holmestrand, Horten, Nøtterøy, Larvik, Porsgrunn, Skien, Bamble, Bø, Ulefoss, Notodden, Vikersund, Hokksund.

⁶ Se note 12 for nærmere beskrivelse av beregning.

Sørøst-Norge er notert på Oslo Børs, og egenkapitalbevisene eies av et stort antall egenkapitalbevisiere. SpareBank 1 Stiftelsen BV (17,2 %), Sparebankstiftelsen Telemark – Grenland (13,5 %), Sparebankstiftelsen SpareBank 1 Modum (13,2 %), Sparebankstiftelsen Nøtterøy – Tønsberg (7,8 %) og Sparebankstiftelsen – Nome (7,3 %) er de eneste med eierandeler over 5 %. Ingen av eierne utøver rettslig eller faktisk kontroll over virksomheten i selskapet.

Sørøst-Norge har kontrollerende eierskap i følgende selskaper:⁷

- **SpareBank 1 Regnskapshuset Sørøst-Norge AS (100 %)**

SpareBank 1 Regnskapshuset Sørøst-Norge AS eies av Sørøst-Norge (100 %), og tilbyr tjenester innen regnskap, lønn og økonomisk rådgivning. Selskapet har kontorer i Drammen, Kongsberg, Tønsberg, Sandefjord, Porsgrunn, Bamble og Larvik, og har ca. 85 ansatte.

- **EiendomsMegler 1 Sørøst-Norge AS (100 %)⁸**

EiendomsMegler 1 Sørøst-Norge AS eies av Sørøst-Norge (100 %), og driver virksomhet innen eiendomsmegling. Selskapet har kontorer i Drammen (både under egen merkevare og under navnet EiendomsMegler 1 Dahl), Vikersund, Hokksund (under navnet EiendomsMegler 1 Eiker), Lier, Mjøndalen, Kongsberg, Larvik, Sandefjord, Horten og Holmestrand, og har ca. 100 ansatte. Selskapet er medlem i den landsdekkende alliansen med andre selskap innen eiendomsmegling eid av SpareBank 1-banker.⁹

- **EiendomsMegler 1 Telemark AS (51,0 %)**

EiendomsMegler 1 Telemark AS eies av Sørøst-Norge (51,0 %) og Skien Boligbyggelag (49,0 %), og driver virksomhet innen eiendomsmegling. Selskapet har kontorer i Porsgrunn, Skien, Bamble, Notodden, Nome og Bø i Telemark, og har ca. 30 ansatte. Selskapet er medlem i den landsdekkende alliansen med andre selskap innen eiendomsmegling eid av SpareBank 1-banker.

- **Imingen Holding AS (100 %)**

Imingen Holding AS ble opprettet som holdingselskap for Sørøst-Norges ulike eiendomsselskap, som igjen eide bankens faste eiendom. Etter at Sørøst-Norge avhendet alle eiendommene i 2018, har det vært svært begrenset drift i selskapet.

- **Larvik Marina AS (100 %)**

Larvik Marina AS eide frem til januar 2021 eiendom på Vadsjæret i Larvik kommune. Eiendommen er imidlertid solgt, og selskapet er planlagt avviklet.

⁷ I tillegg har Sørøst mindre eierandeler i selskapene i SpareBank 1-alliansen. Dette er nærmere beskrevet i kapittel 4.3 nedenfor. For ordens skyld nevnes også at EiendomsMegler 1 BV og EiendomsMegler 1 Næringsmegling Vestfold AS er besluttet fusjonert.

⁸ Z Eiendom AS (100 % eid av Sørøst-Norge) ble fusjonert inn i EiendomsMegler 1 Sørøst-Norge AS i september 2023.

⁹ Selskapet het tidligere EiendomsMegler 1 BV AS, og består i dag av virksomhetene fra tidligere EiendomsMegler 1 BV AS og EiendomsMegler 1 Modum AS, som ble fusjonert ifm. fusjonen mellom SpareBank 1 Sørøst-Norge AS og SpareBank 1 Modum AS. Det nevnes for ordens skyld at SpareBank 1 Drammen AS er avviklet.

- **Tufte Eiendom AS (100 %)**

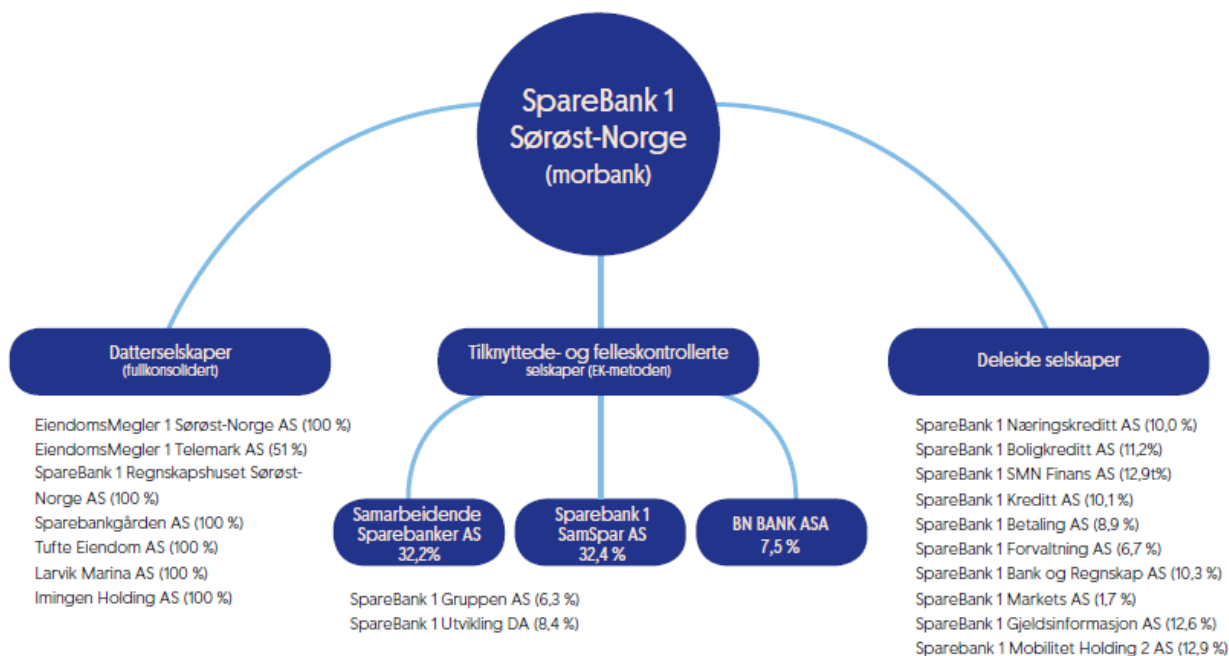
Tufte Eiendom AS eier Torvet 3 på Notodden, hvor banken er eneste leietaker.

- **Sparebankgården AS (100 %)**

Sparebankgården AS eier Storgata 117 og Serine Jeremiassensgate 4 i Porsgrunn. Banken er leietaker av begge bygg, og fremleier deler av lokalene i Serine Jeremiassensgate 4 til EiendomsMegler 1 Telemark AS og SpareBank 1 Regnskapshuset Sørøst-Norge AS.

Figuren nedenfor gir en forenklet oversikt over Sørøst-Norges konsernstruktur per 31. desember 2022.

Figur 2 Forenklet konsernstruktur, Sørøst-Norge



Sørøst-Norge hadde proforma inntekter på ca. 5 395 millioner kroner i 2023, og hadde et resultat før skatt på 1 310 millioner kroner.

Mer informasjon om Sørøst-Norge finnes på www.sparebank1.no/sorost.

4.3 Nærmere om SamSpar og SpareBank 1-alliansen

4.3.1 Innledning

Begge Partene er en del av SpareBank 1-alliansen ("**Alliansen**").

Før Transaksjonen består alliansen av 12 selvstendige sparebanker (samlet omtalt som "**alliansebankene**") over hele landet, som samarbeider om felles plattform og merkevare. Alliansebankene utgjør en samarbeidende

gruppe etter finansforetaksloven § 17-12, og avtaleverket som regulerer samarbeidet er godkjent av Finanstilsynet.

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

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

Figur 3 Eier- og selskapsstruktur i SpareBank 1-alliansen



Samarbeidet gjelde felles merkevare og plattform, samt felles produktselskaper. Utover dette konkurrerer bankene fritt mot hverandre, hvilket blant annet understrekes ved at flere av alliansebankene er etablert i andre alliansebankers "hjemområder", og ved at SpareBank 1-bankene innga selvstendige tilbud til LOFavør ved LOFavørs inngåelse av en kollektiv bankavtale på vegne av sine medlemmer.¹⁰ Avtaleverket som regulerer alliansebankenes tilknytning til alliansen består overordnet av en allianseavtale og aksjonæravtaler for det enkelte allianseselskap. Allianseavtalen ligger vedlagt.

Vedlegg 3 Allianseavtale for SpareBank 1-alliansen

For mer informasjon om SpareBank 1-alliansen, se <https://www.sparebank1.no/nb/bank/om-oss/om-banken/om-sparebank-1-alliansen.html>.

¹⁰ Kollektive avtaler er nærmere diskutert i kapittel. 6.11 nedenfor.

4.3.2 Partenes eierskap i allianse- og produktselskaper

Som beskrevet nedenfor, har SR-Bank direkte eierskap i de enkelte allianseselskapene, mens Sørøst-Norge har sine eierskap indirekte via sitt eierskap i hhv. Samarbeidende Sparebanker Utvikling DA og Samarbeidende Sparebanker AS.

Partenes (direkte og indirekte) eierandeler i de enkelte selskapene i Alliansen er som følger:

Tabell 1 Partenes eierandeler i allianse-selskaper¹¹

Allianse-selskap	SR-Bank	Sørøst-Norge	Samlet
SpareBank 1 Samspar AS	-	32,4 %	32,4 %
Samarbeidende Sparebanker AS	-	32,2 %	32,2 %
Samarbeidende Sparebanker Utvikling DA	-	46,7 %	46,7 %
SpareBank 1 Gruppen AS	19,5 %	6,3 %*	25,8 %
SpareBank 1 Utvikling DA	18,0 %	8,4 %*	26,4 %
SpareBank 1 Forvaltning AS	35,9 %	6,7 %	42,5 %
SpareBank 1 Markets AS*	33,3 %	1,7 %	35,0 %
BN Bank ASA	35,0 %	7,5 %	42,5 %
SpareBank 1 Kreditt AS	16,7 %	10,6 %	26,8 %
SpareBank 1 Betaling AS	19,1 %	8,9 %	28,0 %
SpareBank 1 Boligkreditt AS	-	12,2 %	12,2 %
SpareBank 1 Næringskreditt AS	-	10,4 %	10,4 %
SpareBank 1 SMN Finans AS	-	12,9 %	12,9 %
SpareBank 1 Gjeldsinformasjon AS	18,3 %	12,6 %	30,9 %
SpareBank 1 Bank og Regnskap AS	25,0 %	10,3 %	35,3 %

*Eierskap via hhv. Samarbeidende Sparebanker AS og Samarbeidende Sparebanker Utvikling DA.

For ordens skyld understrekes at den sammenslåtte enheten ikke vil få kontroll i noen av selskapene.

¹¹ Per 30. november 2023.

Den sammenslåtte enheten vil på sikt utvikle eierskapene i SpareBank 1 SamSpar AS, Samarbeidende Sparebanker AS, SpareBank 1 Boligkreditt AS og Kredittforeningen for Sparebanker.

4.3.3 SpareBank 1 Gruppen AS

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

Disse datterselskapene er SpareBank 1 Forsikring AS (100 %), SpareBank 1 Factoring AS (100 %), Spleis AS (100 %) og Fremtind Forsikring AS (65 %).

4.3.4 SpareBank 1 Utvikling DA

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

SpareBank 1 Utvikling DA har datterselskapene EiendomsMegler 1 Norge AS og SpareBank 1 Kundesenter AS.

4.3.5 Selskaper eid direkte av alliansebankene

Alliansebankene har direkte eierskap med ulike eierandeler i BN Bank ASA, SpareBank 1 Boligkreditt AS, SpareBank 1 Forvaltning AS (med datterselskapet ODIN Forvaltning AS), SpareBank 1 Kreditt AS, SpareBank 1 Markets AS, SpareBank 1 Næringskreditt AS og SpareBank 1 Bank og Regnskap AS.

5 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT

Tabell 2 Omsetning og driftsresultat i Norge i 2022¹²

Navn	Omsetning, 2022 (MNOK)	Driftsresultat, 2022 (MNOK)
SpareBank 1 SR-Bank (konsern)	12 012	3 838
SpareBank 1 Sørøst-Norge (konsern) ¹³	3 782	1 341

¹² Den oppgitte omsetningen er oppgitt med bakgrunn i metoden for beregning av omsetning finansforetak ved vurdering av meldeplikt, jf. EU-kommisjonens Merger Regulation () artikkel 5 nr. 3, bokstav a. Tallene avviker dermed fra tallene som fremgår av for eksempel Proff.no, hvor omsetningen er beregnet etter de regnskapsrettslige reglene for beregning av omsetning for finansforetak, som blant annet kun viser netto renteinntekter (i motsetning til beregning etter Merger Regulation, som inkluderer brutto renteinntekter).

¹³ Tallene for SpareBank 1 Sørøst-Norge er proforma, og inkluderer tall for SpareBank1 Modum for hele 2022.

6 RELEVANTE MARKEDER

6.1 Overordnet om bankmarkedet

Det samlede bankmarkedet omfatter et bredt utvalg av både finansielle produkter og tjenester, leverandører og kunder.

Partene er av den oppfatning at de ulike banktjenestene som utgangspunkt er minst nasjonale i utstrekning, slik det også følger av praksis fra EU-kommisjonen.¹⁴

Fullservice banker, som Partene, tilbyr et bredt spekter av bank- og relaterte tjenester. I tillegg til de klassiske tjenestene som utlån, innskudd, betaling og enkelte fysiske tjenester, tilbyr slike aktører i større eller mindre grad også tjenester som forsikringsformidling, investeringstjenester med hovedvekt på fondsprodukter, samt eiendomsmegling og regnskapstjenester gjennom datterselskaper.

Videre finnes det, som Konkurransetilsynet er kjent med, en rekke aktører som tilbyr ett eller et utvalg av disse tjenestene. Innenfor for eksempel kreditt- og forbrukslån til både privatkunder og bedrifter finnes det et stort utvalg spesialiserte tilbydere, herunder blant andre Santander, som også er en av de største aktørene innen leasingtjenester. Et annet eksempel er Aprila Bank, som tilbyr kassakreditt til SMB-kunder. Alle disse spesialiserte aktørene konkurrerer med de klassiske bankene innenfor sine spesialområder.

Ulike aktører har, i tillegg til å ha ulike sammensetninger av produkttilbud, ulikt geografisk fokus. DNB, Nordea og Danske Bank er aktører med virksomhet på tvers av landegrensener, mens mindre sparebanker ofte har lokalt eller regionalt fokus. Sparebankenes lokale fokus er i stor grad historisk betinget, da disse ofte har hatt – og fremdeles gjerne har – lokalt forankrede eiere. Det er likevel ingenting som hindrer en lokal sparebank, herunder også bankene i SpareBank 1-alliansen, fra å levere banktjenester og andre tjenester til en kunde som holder til i et helt annet geografisk område enn bankens fokusområde. Relativt små og lokalt forankrede sparebanker vil i praksis ofte ikke ha som strategi å satse ekspansivt utenfor sitt naturlige nedslagsfelt og innenfor enkelte tjenester vil bankene ikke ha nødvendige ressurser til å vurdere risiko og verdi av tilbudt sikkerhet. Det er imidlertid ikke uvanlig at kunder som flytter tar med seg sitt kundeforhold til sin opprinnelige lokale sparebank til andre deler av landet. De større sparebankene, som SR-Bank, har ofte større regionalt eller nasjonalt fokus.

Pris er et viktig konkurranseparameter for bankene, og da særlig pris på utlån. I dag kjøper en god del kunder banktjenester fra ulike banker, som gjør at bankene i noen grad konkurrerer om å levere hvert enkelt produkt. Noen kunder vil imidlertid i større eller mindre grad være villig til å betale for enkelheten det er å forholde seg til én bank, hvilket innebærer at bankene også konkurrerer om å tilby et best mulig samlet produktutvalg, hvor prisen på enkeltprodukter ikke nødvendigvis er avgjørende for kundens valg av bank. Andre viktige konkurranseparameter er tilgjengelighet, digitale løsninger og brukeropplevelse, hvor ulike kunder vil vekte også disse parameterne ulikt.

De senere årene har det vært en konsolidering i bankmarkedet. Bakgrunnen for slike konsolideringer kan være mange, men er i stor grad knyttet opp til stordriftsfordeler og konkurransekraft. For det første stilles det regulatoriske krav til en banks soliditet, altså hvor stor andel egenkapital banken må ha sammenholdt med bankens utlånsvolum. Banker som er underlagt den såkalte *standardmodellen* for beregning av egenkapital (generelt de mindre og mellomstore bankene) må ha en relativt høyere andel egenkapital enn banker som har

¹⁴ Se sak COMP/M.8414 – DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 24 med videre henvisninger.

individuelle fastsatte modeller, gitt lav risiko i porteføljen (IRB-modeller) for beregning av egenkapital. Det er generelt de største bankene som har godkjenning for bruk av IRB-modell, da disse i større grad har størrelse og soliditet, historikk, dokumentert risikostyring, og generelt sterk økonomi og systemer til å få og opprettholde IRB-status. Beregning av krav til egenkapital under IRB-modell kan gi relativt større avkastning per krone banken har i egenkapital. Dette styrker både lønnsomheten og konkurransekraften. For det annet vil det ofte være overlapp mellom ulike funksjoner internt i en fusjonert bank, samtidig som kostnadene ved å kjøpe og vedlikeholde nødvendige systemer langt på vei vil være overlappende. Det er altså betydelige potensielle stordriftsfordeler ved konsolideringer, hvilket også styrker både lønnsomheten og konkurransekraften.

Både de regulatoriske kravene og evnen til å konkurrere, forutsetter i stor grad mer avanserte systemer og rutiner som er spesielt krevende for mindre og frittstående banker. Dette gir insentiv til sammenslåinger, men også til etableringen av de ulike bankalliansene. Disse har, i tillegg til felles utvikling av systemer og andre tjenester, felles produktselskaper som leverer ulike produkter til alliansebankene. I den grad det skjer forskning og utvikling i bankmarkedene er dette hovedsakelig knyttet til utvikling av systemer som bidrar til å effektivisere virksomhetene, oppfylle regulatoriske krav eller som gir kundene enklere og bedre brukeropplevelser.

Hva gjelder nyetablering av bankvirksomhet er det ofte de samme regulatoriske kravene og behovet for kritisk masse som kan skape utfordringer. Dette er imidlertid knyttet til effektivitet og konkurransekraft, og ikke til faktiske hindringer for å starte bankvirksomhet. Det finnes flere eksempler på at aktører har etablert seg innenfor ett eller flere av de relevante produktområdene de senere årene, flere med stort hell. De som har lyktes, har langt på vei vært aktører som enten har utviklet effektive systemer for håndtering av egen virksomhet, eller systemer som gir kundene en bedre brukeropplevelse.

De videre markedsavgrensningene er foretatt med utgangspunkt i tjenestene som angitt ovenfor.

Som den videre beskrivelsen viser, gir Transaksjonen ikke opphav til verken horisontalt eller vertikalt berørte markeder.

6.2 Oversikt over Partenes virksomheter og relevante markeder

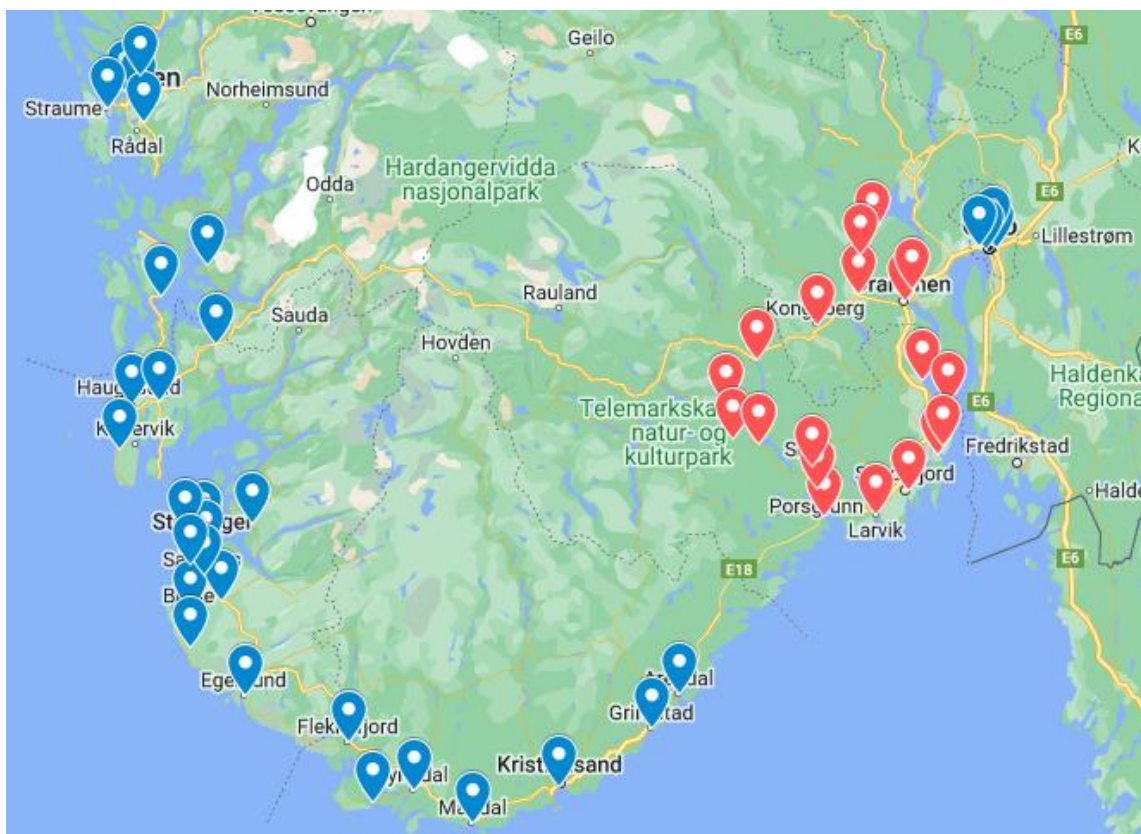
Som beskrivelsene i kapittel 4 viser, er begge Partene fullservice banker, og tilbyr (enten direkte eller som distributør) et bredt spekter av banktjenester, herunder utlån, innskudd, betaling, fysiske tjenester, forsikring og investeringstjenester, fortrinnsvis knyttet til verdipapirfond. Gjennom sine respektive datterselskaper tilbyr begge Partene også eiendomsmegling og regnskapstjenester.

Begge Partene tilbyr tjenestene sine til både privatpersoner, bedrifter og offentlige aktører.

SR-Bank har det aller vesentligste av sin virksomhet i Rogaland, Vestland, Agder og Oslo, mens Sørøst-Norge har det aller vesentligste av sin virksomhet i Buskerud, Vestfold og Telemark. Det er her bankene har fysisk tilstedeværelse og historisk har aktivt markedsført sine tjenester. Begge bankene tilbyr imidlertid som utgangspunkt de fleste av tjenestene sine, herunder også utlån og innskudd, til alle kunder over hele landet, slik det fremgår blant annet av angivelsene av Partenes markedsandeler for hhv. utlån til og innskudd fra privatkunder i kapittel 6.3.2.4 og 6.4.2.3 nedenfor.

Kartutsnittet nedenfor viser lokasjonen for hvert av Partenes bankkontorer – SR-Banks kontorer er blå, mens Sørøst-Norges kontorer er røde.

Bilde 1 Kart over Partenes bankkontorer



Som det følger av de videre beskrivelsene, er Partene av den oppfatning at de fleste produktene som inngår i bankvirksomhet er minst nasjonale i utstrekning. Aktører som tilbyr banktjenester, har i noen grad ulikt geografisk fokus. Utover betjent rådgivning, vil aktørene i all hovedsak være i stand til å levere de fleste tjenestene til kunder over hele landet.

Med en snevrere geografisk avgrensning vil det først og fremst være teoretisk overlapp mellom Partenes virksomheter i områdene rundt Oslo. Dette er imidlertid det mest befolkede området i Norge, hvor det også drives mest næringsvirksomhet, og hvor det er størst antall store og små konkurrerende aktører. På fylkesnivå anser Partene at det ikke er noen reell overlapp mellom Partenes virksomheter.

6.3 Utlån og finansiering

6.3.1 Overordnet om markedet og Partenes virksomhet

Begge Partene har virksomhet innen utlån og finansiering til både privatpersoner, bedrifter og offentlig forvaltning.

Tjenester knyttet til utlån og finansiering etterspørres av kunder med et kort- eller langvarig finansieringsbehov. For privatpersoner knytter lånebehovet seg i all hovedsak til kjøp av større verdigjenstander, som bolig, hytte eller bil, og det aller meste av dette lånevolumet finansieres med sikkerhet i de aktuelle verdigjenstandene. For bedrifter og offentlig forvaltning knytter lånebehovet seg stort sett til større investeringer, og for bedrifter gjerne også til finansiering av drift.

Ulike typer lån tilbys av ulike typer långivere. Større lån til både privatpersoner og bedrifter, som boliglån og lån til større investeringer, tilbys først og fremst av tradisjonelle banker, som for eksempel DNB, Nordea/Danske Bank, internasjonale banker og sparebankene. Mindre og gjerne mer kortsiktige lån tilbys i tillegg av en rekke andre kredittinstitusjoner, typisk i forbindelse med utstedelse av kredittkort, som for eksempel Bank Norwegian og American Express.

Boliglån og andre lån for finansiering av kjøp av objekt (som f.eks. bil eller båt) vil være pantesikrede lån. Lån til virksomheter vil som hovedregel alltid være sikret. Dette innebærer stort sett at låneinstitusjonen får pantesikkerhet i den verdigjenstanden lånet skal finansiere, eventuelt i en annen verdigjenstand som kan tjene som sikkerhet. Andre typer lån, for eksempel kredittkortlån, er ofte usikrede lån, som innebærer at långiveren ikke har noen sikkerhet for sitt utlån. Av den grunn er det som regel høyere rente på usikrede lån enn på sikrede lån.

De sikrede lånene tilbys i hovedsak direkte av Partene selv, mens usikrede lån i hovedsak tilbys av allianseselskapet SpareBank 1 Kreditt AS, med alliansebankene – herunder Partene – som distributører.

Partene vil i denne meldingen ta utgangspunkt i et skille mellom lån til hhv. privatkunder, bedriftskunder og offentlige aktører. SR-Bank har en samlet utlånsportefølje på ca. NOK [redacted], hvorav ca. NOK [redacted] er til privatpersoner, NOK [redacted] er bedrifter, og NOK [redacted] er til offentlig forvaltning. Sørøst-Norge har en samlet utlånsportefølje på ca. NOK [redacted], hvorav ca. NOK [redacted] er til privatpersoner, NOK [redacted] er til bedrifter, og ca. NOK [redacted] er til offentlig forvaltning.

6.3.2 Utlån til privatpersoner

6.3.2.1 Overordnet

Begge Partene tilbyr flere typer utlån og finansiering til privatpersoner, herunder både sikrede og usikrede lån. Sikrede lån er lån hvor låntaker stiller sikkerhet for lånet, i motsetning til usikrede lån, hvor kunden ikke stiller noen sikkerhet.

Begge Partene har det aller vesentligste av sitt utlånsvolum i sine respektive hjemmeområder.

6.3.2.2 Produktmarkedet

(i) Tjenestene

Overordnet er Partene som nevnt av den oppfatning at det kan tenkes et skille mellom sikrede og usikrede lån.

Sikrede lån til privatpersoner består i all hovedsak av boliglån med sikkerhet i bolig. Boliglån er langsiktige lån med 25-30 års nedbetalingstid. Boliglån har lavere rente enn usikrede lån, nettopp fordi banken har sikkerhet for lånet, og fordi risikoen dermed anses å være lavere. Andre former for sikrede lån til privatpersoner er såkalt objektfinansiering, hvor banken finansierer f.eks. en bil og får etablert salgspant i denne. Et alternativ til objektfinansiering er leasing, hvor det formelt er banken som er kjøper og eier av objektet, mens kunden leier objektet fra banken.¹⁵

¹⁵ Begge Partene har svært begrenset virksomhet innen leasing til privatpersoner. [redacted] anser derfor at det ikke er nødvendig å beskrive leasing til privatpersoner videre.

Usikrede lån vil i hovedsak anses å være en eller annen form for forbrukslån. Dette kan for eksempel være lån som kunden får utbetalt fra en bank og benytter til forbruk/eget ønsket formål, eller lån som oppstår ved at kunden har et kredittkort som overtrekkes, og hvor kunden ikke stiller sikkerhet for lånet. Usikrede forbrukslån er, i motsetning til sikrede lån, kortsiktige lån med høye renter. Nettopp fordi det ikke stilles sikkerhet for lånet er risikoen for banken, og dermed også renten, høyere. En annen type forbrukslån er ved kredittkjøp, hvor kunden kjøper en vare på kreditt i en butikk. Da skjer det ingen utbetaling til kunden, men det opprettes et låneforhold mellom kunden og kredittgiveren. Også denne typen lån kommer ofte med en etableringskostnad for kunden, men det kan også være gratis, og renten begynner som oftest å løpe først dersom betalingsfristen oversittes. En mellomting mellom disse typene forbrukslån er kredittkort, hvor kunden får et betalingskort med en kredittgrense, og kan bruke kortet til kjøp i butikk. Ved kjøpet oppstår det et låneforhold mellom kunden og kredittgiveren, som kunden må betale tilbake etter en gitt periode. Slike lån har ofte en transaksjonskostnad, ved at kunden betaler et fast beløp hver gang kortet benyttes, én løpende og periodevis kostnad, for eksempel et måneds- eller årsgebyr, og en rente som vanligvis begynner å løpe når kunden bruker kortet til å gjennomføre en betaling, eller når betalingsfristen har utløpt.

EU-kommisjonen har i sin praksis vurdert hvorvidt markedet for lån til privatpersoner kan segmenteres i separate produktmarkeder, herunder for boliglån og forbrukslån, eller om det kan tas utgangspunkt i et samlet marked for utlån til privatpersoner, men har i de enkelte sakene holdt svaret åpent.¹⁶

Konkurransetilsynet har i tidligere praksis uttalt at sikrede og usikrede lån kan tenkes å utgjøre to separate markeder, men at det i de konkrete sakene ikke har vært nødvendig å ta endelig stilling til dette.¹⁷

Partene er enig i at det kan være forhold ved de ulike lånetypene som tilsier at de utgjør separate produktmarkeder, men mener at det heller ikke i denne saken er nødvendig å ta endelig stilling til dette, da dette uansett ikke vil ha avgjørende betydning for konklusjonen. For oversiktens skyld vil Partene likevel beskrive og gi data fordelt på henholdsvis boliglån, objektfinansiering, leasing og forbrukslån¹⁸ til privatpersoner.

(ii) Tilbudssiden

På tilbudssiden finnes et stort antall aktører med ulike fokus innen utlån og finansiering.

Boliglån tilbys i hovedsak av tradisjonelle banker, herunder både forretningsbanker som DNB, Nordea/Danske Bank og Handelsbanken, samt sparebanker, som bankene i SpareBank 1-alliansen, Eika-alliansen og andre frittstående banker. Partene kan ikke se at det er nødvendig å avgrense separate markeder eller segmenter for boliglån basert på forhold på tilbydersiden, og anser at alle banker som tilbyr boliglån inngår i det relevante markedet.

De fleste tradisjonelle banker tilbyr også objektfinansiering og leasing. Slik finansiering tilbys i større grad også av spesialiserte aktører, herunder Santander, som er en betydelig aktør i dette markedet, og som også tilbyr forbrukslån og andre typer finansiering. I tillegg til at tilbyderne selv selger slik finansiering, distribueres slike produkter også gjennom forhandlere av ulike produkter hvor slik finansiering er hensiktsmessig, herunder blant annet bilforhandlere.

¹⁶ Se sak COMP/M.8414 – DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 20.

¹⁷ Konkurransetilsynets vedtak V2003-61 DnB og Gjensidige NOR, s. 19.

¹⁸ Forbrukslån omfatter her all usikret gjeld til privatpersoner.

Forbrukslån tilbys av både de tradisjonelle bankene, og av mer spesialiserte aktører som tilbyr et smalere produktutvalg. Dette omfatter for det første aktører som Santander, Klarna og Bank Norwegian, som har avtaler med diverse utsalgssteder om kjøp på kreditt. Slike kjøp innebærer at kunden får utsatt betalingen en nærmere avtalt periode, for eksempel én måned eller ett år. Utsettelsen kan enten være gratis eller komme med en engangskostnad for kunden, og renten begynner ikke å løpe før utløpet av den avtalte perioden. For det andre omfatter dette aktører som tilbyr kreditt gjennom kredittkort, som American Express, SpareBank 1 Kreditt og Bank Norwegian. Her får kunden et kredittkort med en nærmere angitt kredittgrense.

Siden begge Partene som utgangspunkt tilbyr alle typer utlån til alle typer kunder, og dermed i større eller mindre grad opplever konkurranse fra alle de ulike aktørene avhengig av hva slags finansiering det er tale om, er Partene av den oppfatning at det for denne meldingens vedkommende ikke er nødvendig å avgrense separate markeder basert på aktørtype på tilbudssiden. En slik nærmere avgrensning vil uansett ikke være avgjørende for konklusjonen i saken.

For denne meldingens vedkommende legges det til grunn at det ikke er nødvendig å segmentere produktmarkedene basert på forhold på tilbudssiden.

(iii) Etterspørselssiden

Boliglån etterspørres i all hovedsak av privatpersoner som skal kjøpe bolig, eventuelt refinansiere et eksisterende boliglån, typisk for å foreta oppgraderinger av allerede eid bolig.¹⁹

Det kan tenkes ulike kundegrupper, for eksempel knyttet til kundens alder, hvor stort lånebehov kunden har, og hvorvidt kunden er med i en arbeidstakerorganisasjon. Alt dette inngår imidlertid i en helhetsvurdering banken gjør av kunden ved behandling av lånesøknaden, og Partene anser at det ikke er holdepunkter for å avgrense separate markeder basert på kundetype.

Objektfinansiering og leasing etterspørres av personer som skal kjøpe bil eller andre formuesgoder. Partene anser at det ikke er forhold på kundesiden som tilsier at beskrivelsene av disse tjenestene må segmenteres ytterligere.

Forbrukslån etterspørres av personer som har et kort- eller langsiktig finansieringsbehov. Her kan det tenkes et skille mellom kunder som er mer eller mindre illikvide og trenger penger for å betjene løpende kostnader på den ene siden, og kunder som av praktiske årsaker ønsker å benytte seg av forbrukslån som finansieringsform på den annen side. Produktene som tilbys til disse kundene er imidlertid de samme, og det vil i større eller mindre grad være en glidende overgang mellom de to kundegruppene. Partene kan dermed ikke se at det er forhold på etterspørselssiden som tilsier at et potensielt marked for forbrukslån skal segmenteres ytterligere.

Oppsummert legger Partene til grunn at det ikke er holdepunkter for å segmentere noen av de relevante lånemarkedene etter kundetype.

(iv) Konklusjon

¹⁹ Boliglån benyttes i noen grad også til å finansiere andre formuesgoder, ved at kunden refinansierer lånet og får utbetalt penger fra banken, og bruker disse pengene til andre ting, for eksempel bil, reiser eller andre varer eller tjenester. Bankene har imidlertid ingen oversikt over hvor stort volum dette gjelder, og anser at det for denne meldingen er tilstrekkelig å inkludere alt lån som formelt er registrert som boliglån i dette volumet.

I de videre beskrivelsene tar Partene utgangspunkt i en segmentering mellom hhv. boliglån, objektfinansiering og forbrukslån til privatkunder.

6.3.2.3 Geografisk markedsavgrensning

(i) Boliglån

Som tidligere nevnt er Partene av den oppfatning at alle de relevante lånemarkedene er minst nasjonale i utstrekning. Dette finner også støtte i nyere praksis fra EU-kommisjonen.²⁰

I forbindelse med DNB/Gjensidige-vedtaket i 2003 vurderte Konkurransetilsynet den geografiske rekkevidden av markedet for utlån og finansiering. Den gang kom tilsynet til at markedet for utlån til personkunder var lokalt eller regionalt i utstrekning. Tilsynet baserte deretter konkurranseanalysen i vedtaket på Norges Banks markedsstatistikk på fylkesnivå.

Partene er av den klare oppfatning at markedet har endret seg fundamentalt siden 2003, slik at de konklusjonene som den gang ble lagt til grunn ikke lenger kan anvendes direkte på denne saken.

Som Konkurransetilsynet er kjent med, er antall bankfilialer betraktelig redusert,²¹ og fysisk tilstedeværelse er blitt mindre viktig, særlig som følge av den store digitaliseringen bransjen har gjennomgått de senere årene. Selv om den sammenslåtte banken har som klar strategi å kombinere gode digitale tjenester med sterke lokalbanker, underbygger dette Partenes oppfatning av at utlånsmarkedene er nasjonale i utstrekning. Slik markedet har utviklet seg anses dette som en differensierende kundestrategi.

Partene anser at muligheten for å tilby kunder rådgivning ansikt til ansikt, basert på tilstedeværelse og innsikt om lokale markedsforhold kan være et viktig konkurransefortrinn. Samtidig har lokal tilstedeværelse i form av filialer en markedsføringseffekt, og viser tilknytning til regionen. Utover dette er det imidlertid ingen forutsetning for å drive bankvirksomhet i et område at man er fysisk til stede i området.

Når banken vurderer hvorvidt det skal gis lån med sikkerhet i bolig, vil banken, ved vurderingen av boligen som sikringsobjekt, ta utgangspunkt i vurdering fra en takstmann eller eiendomsmegler, som gir et anslag på verdien av boligen ved et eventuelt salg. Det er altså ikke banken selv som foretar en slik verdivurdering, hvilket innebærer at banken i utgangspunktet kan gi lån til kjøp av bolig helt andre steder i landet enn der de har kontorer. Som det fremgår av tabell 4 i kapittel 6.3.2.4 på side 36 nedenfor, har begge bankene rundt █████ av sine boliglån (målt i volum) utenfor sine respektive hjemmeområder, og begge Partene har boliglån i alle landets fylker.

Enkelte banker, herunder også begge Partene, tar også hensyn til en såkalt "Kommune- og områdescore" ved vurderingen av boliglån. Scoren fastsettes av Eiendomsverdi, en leverandør som begge parter benytter ved estimering av sikkerhetens verdi. Kommune- og områdescoren er ett av flere elementer som inngår i estimeringen, og angir et forholdstall som er et uttrykk for hvor velfungerende boligmarkedet i området er. Formålet med en slik "områdescore" er å hensynta risikoen for at banken ikke får solgt boligen dersom lånet misligholdes og banken må realisere boligen for å få dekket lånet. Kunnskap om særlige lokalmarkeder kan i forlengelsen av dette gi banker med lokal tilstedeværelse et konkurransefortrinn, da de i noe større grad kan være i stand til å vurdere risikoen ved det enkelte objekt. Partene anser som nevnt imidlertid at lokal

²⁰ Se sak COMP/M.8414 – DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 24 med videre henvisninger.

²¹ Slik det følger av data fra Finans Norge: <https://www.finansnorge.no/statistikk/bank/antall-ekspedisjonssteder/>

tilstedeværelse ikke er en forutsetning for å tilby lån i et område, og at dette kun må anses å utgjøre et konkurransefortrinn for banker med lokal tilstedeværelse.

Tall fra Partene viser at over 90 % av lånesøknadene kommer inn via bankens elektroniske løsning, før de behandles av en kundefrådgiver. Allerede i 2017 uttalte DNB at kun 1 prosent av kundetrafikken gikk gjennom filialene,²² og at bakgrunnen for den betydelige om- og nedleggelsen av distribusjonsnettene var at kundene i stor grad var selvbetjente.²³

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

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

Videre har kollektive avtaler stor betydning for utviklingen av konkurransesituasjonen i utlånsmarkedene. Mange lånekunder er medlemmer i foreninger eller organisasjoner som fremforhandler avtaler med blant annet banker og forsikringselskaper på vegne av medlemmene sine. Gjennom disse organisasjonene har den aktuelle kundemassen en betydelig forhandlingsstyrke, og administrerende direktør i Akademikerne Pluss har uttalt at *"Bankmarkedet har gått fra en konkurranse om individene til en konkurranse om innkjøpere. Dette har presset marginene til bankene drastisk"*.²⁴ Dette er en klar indikasjon på at markedet er nasjonalt. Kollektive avtaler er nærmere beskrevet i kapittel 6.11 nedenfor.

Huseierne og Finansportalen skiller på sine sider mellom "Landsdekkende" og "Lokale" banker, og oppgir blant andre Haltdalen Sparebank, Soknedal Sparebank og Romsdal Sparebank, som alle er banker med hovedsakelig lokalt eller regionalt fokus, under listen for "Landsdekkende" banker.²⁵ Også dette underbygger Partenes oppfatning av at markedet er nasjonalt i utstrekning.

Partene fremholder etter dette at de relevante bankmarkedene, herunder også markedet for boliglån, er nasjonalt i utstrekning. Partene er imidlertid av den oppfatning at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske utbredelsen av markedet, idet Transaksjonen uansett ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noe marked. Dersom utlånsmarkedene avgrenses snevrere, for eksempel på fylkesnivå, er det liten eller ingen overlapp mellom Partene, idet hver av Partene har markedsandeler [redacted] i den annen Parts hjemfylker.

For boliglån til privatkunder vil Partene i det videre gi beskrivelser og markedsdata for et nasjonalt marked, samt på fylkesnivå.

(ii) Forbrukslån

²² Nord24, 3. februar 2016 (<https://www.nord24.no/dnb-legger-ned-59-kontorer-i-norge-600-mister-jobben/s/5-32-55435>).

²³ Helgelendingen, 3. februar 2016 (<https://www.helg.no/nyheter/mosjoen/dnb/dnb-legger-ned-i-mosjoen-sandnessjoen-og-i-bronnoysund/s/5-24-95764>).

²⁴ Nettavisen, 22. april 2020 (<https://www.nettavisen.no/okonomi/nordea-med-kjempeavtale---unio-medlemmer-far-superbetingelser/3423957068.html>).

²⁵ Se for eksempel <https://www.huseierne.no/nyheter/beste-rente-pa-boliglan-januar-2024/> og <https://www.finansportalen.no/bank/boliglan/>.

For forbrukslån er Partene av den oppfatning at argumentene for at markedene er lokale eller regionale er enda færre. Vurderingen er i enda større grad automatiserte prosesser, og baserer seg kun på kundens kredittverdighet.

EU-kommisjonen har i sin praksis lagt til grunn at et potensielt separat marked for forbrukslån er nasjonalt i utstrekning.²⁶ Dette underbygges blant annet av at aktørbildet innen forbrukslån, i tillegg til de alminnelige bankene, i stor grad også preges av store internasjonale aktører, som Santander, Klarna, American Express og andre aktører som helt eller delvis har spesialisert seg på forbrukslån.

Partene legger etter dette til grunn at markedet for forbrukslån er minst nasjonalt i utstrekning.

(iii) Objektfinansiering

Partene er av den oppfatning at et potensielt separat marked for objektfinansiering er nasjonalt i utstrekning. Som for forbrukslån krever objektfinansiering ingen vurdering utover kundens kredittverdighet og objektets stand.

Partene anser at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske utbredelsen av et slikt potensielt marked, da det uansett ikke vil være avgjørende for konklusjonen i denne saken. For oversiktens skyld vil Partene gi data for et nasjonalt avgrenset marked, samt for hver av Partenes hjemfylker.

6.3.2.4 Konkurransanalyse

(i) Boliglån

Nasjonalt avgrenset marked

Partene har som beskrevet ovenfor overlappende virksomhet innen boliglån til privatkunder, og er av den oppfatning at dette markedet er nasjonalt i utstrekning.

I et nasjonalt marked vil den sammenslåtte enheten bli en av de største aktørene, men likevel ha små markedsandeler.

Tabell 3 Partenes markedsandeler for boliglån til privatpersoner målt etter volum²⁷

Boliglån til privatpersoner				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SR-Bank	Sørøst-Norge	Samlet	Totalmarked ²⁸
Norge				3 415 438 / 100 %

²⁶ Se sak COMP/M.8414 – DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 21 flg. med videre henvisninger.

²⁷ Tallene inkluderer utlån fra banker og kredittforetak til husholdninger.

²⁸ SSB Tabell 08101 (<https://www.ssb.no/statbank/table/10259>), Utlån til Husholdninger; Rammelån med pant i bolig og Nedbetalingslån med pant i bolig.

Som vedlegg til denne meldingen ligger også rapporter fra Eiendomsverdi, som viser ulike sammenstillinger og analyser av data for boliglån til privatpersoner i hver av Partenes hjemfylker.

Vedlegg 4 Rapporter fra Eiendomsverdi - SR-Bank (unntas offentlighet)

Vedlegg 5 Rapporter fra Eiendomsverdi – Sørøst-Norge (unntas offentlighet)

Som det følger av rapportene fra Sørøst-Norge for Buskerud og Vestfold, er ikke SR-Bank [redacted] verken målt etter samlet antall pant, eller målt etter nye pant.²⁹ Videre viser de samme rapportene at SR-Bank ikke er [redacted].³⁰ Dette underbygger med tyngde Partenes oppfatning av at SR-Bank ikke er noen reell aktør i Buskerud og Vestfold, og at Partene uansett ikke kan anses å være nære konkurrenter i disse geografiene. Rapportene for tredje og fjerde kvartal (Q3 og Q4) 2023 viser at [redacted]

SR-Bank har kun rapporter for områdene [redacted] i tillegg til en rapport for Norge.

Rapportene for kundeflytting mellom Partene viser med tyngde at Partene ikke kan anses å være reelle aktører i hverandres hjemområder, og at Partene uansett ikke kan anses å være nære konkurrenter.

I et nasjonalt marked vil det altså være et betydelig antall store konkurrenter, herunder først og fremst de største nasjonale bankene DNB/Sbanken, Nordea/Danske Bank og Handelsbanken. Av disse er DNB den klart største, med en markedsandel innen boliglån på ca. 26 %.³¹ Dette er, som tidligere beskrevet, banker som er til stede og konkurrerer i hele landet, uten særlige lokale eller regionale fokusområder, og det er også disse bankene, sammen med de lokale eller regionale bankene i hver av Partenes hjemfylker, som er Partenes nærmeste konkurrenter.³²

Videre er de store bankene, men som i større grad enn de nasjonale bankene har regionalt fokus, sterke konkurrenter i et nasjonalt marked. Dette omfatter blant annet Sparebanken Vest/Bulder, Sparebanken Øst, SpareBank 1 SMN og SpareBank 1 Nord-Norge. I tillegg til å være sterke aktører i sine respektive hjemmeregioner, må disse aktørene anses å være sterke konkurrenter også utenfor disse hjemmeregionene.

Boliglån er et nokså generisk og homogent produkt, hvor pris generelt må antas å være det viktigste konkurransparametret mellom tilbyderne. I tillegg til å konkurrere på pris, konkurrerer tilbyderne også om å tilby gode løsninger og brukeropplevelser for kunden, herunder særlig med hensyn til utvikling av digitale

²⁹ Se Vedlegg 4, side 1 i hver av rapportene fra de enkelte periodene.

³⁰ Se Vedlegg 5, side 9 i hver av rapportene fra de enkelte periodene.

³¹ DNBs årsrapport for 2022, s. 17 (https://www.ir.dnb.no/sites/default/files/results/DNB_Arsrapport_2022.pdf)

³² Vedlegg 4 og 5 Rapporter fra Eiendomsverdi..

tjenester som nettbank og mobilbank. Som Konkurransetilsynet er kjent med, har det vært en stor teknologisk utvikling på bankmarkedet de senere årene. For kunden har denne digitaliseringen gjort kommunikasjonen med banken enklere, og kunden trenger ikke lenger møte opp fysisk hos banken for å søke om boliglån. Dette har redusert det praktiske behovet for filialer betraktelig. Videre har digitaliseringen gjort kundens informasjonstilgang betydelig større, hvilket blant annet har lettet kundens muligheter for å sammenligne vilkår og tilbud fra ulike banker. For bankens vedkommende innebærer dette nettopp at banken ikke er nødt til å være fysisk til stede i en region for å tilby boliglån i regionen. Samtidig har banken tilgang til betydelige mengder data, både om kunden og dennes økonomi, og om boligmarkedet i den regionen kunden har søkt om boliglån i, som setter banken i mye bedre stand til å vurdere den enkelte lånesøknad. Dette har gitt banker etablerings- og ekspansjonsmuligheter utover sine gamle hjemmeregioner, og understreker Partenes oppfatning av at også de mindre regionale og lokale bankene er konkurrenter i et nasjonalt marked.

I forlengelsen av dette er det ingenting som hindrer også de mindre regionale eller lokale bankene fra å tilby boliglån hvor som helst i landet. De fleste av disse bankene antas å ha kunder utenfor sine hjemmeområder, og i praksis vil det antakelig være kundenes kjennskap til – eller fravær av slik kjennskap til – den aktuelle banken som gjør at kunden velger eller ikke velger en lokalbank uten fysisk tilstedeværelse der kunden skal kjøpe bolig. Et uttrykk for dette er at personer som flytter fra én del av landet til en annen ofte tar med seg bankforbindelsen de hadde der de kom fra. I praksis er altså slike mindre banker både faktiske og potensielle konkurrenter også i et nasjonalt marked.

Videre har, som beskrevet under kapittel 6.3.2.3 ovenfor, kollektive avtaler stor betydning for utviklingen av konkurransesituasjonen i markedet for boliglån. Mange lånekunder er medlemmer i foreninger eller organisasjoner som fremforhandler avtaler med blant annet banker og forsikringsselskaper på vegne av medlemmene sine. Gjennom disse organisasjonene har den aktuelle kundemassen en betydelig forhandlingsstyrke. De kollektive avtalene bidrar til økt konkurranse i markedet, herunder ved at kundene bruker slike avtaler også i forhandlinger om vilkår med andre banker. For bankene innebærer disse kollektive avtalene en effektiv måte distribuere banktjenester på, herunder særlig boliglån. Disse kollektive avtalene gjelder for øvrig for alle medlemmene av den aktuelle organisasjonen, uansett hvor disse bor, hvilket understreker Partenes oppfatning av at markedet er nasjonalt i utstrekning. Kollektive avtaler er nærmere beskrevet under kapittel 6.11 nedenfor.

Gitt Partenes små markedsandeler og det begrensede inkrementet ved Transaksjonen, samt det betydelige antallet konkurrenter som er til stede i det nasjonale markedet, er Partene av den oppfatning at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i det nasjonale markedet for boliglån til privatkunder.

Lokalt eller regionalt avgrensede markeder

Konkurransetilsynet har tidligere gitt uttrykk for at markedet for boliglån til privatkunder kan tenkes å være snevrere enn nasjonalt, for eksempel med regional eller lokal avgrensning, og i DnB/Gjensidige-vedtaket tok Konkurransetilsynet som nevnt utgangspunkt i tall på fylkesnivå ved vurderingen av konkurransesituasjonen i markedet.³³

³³ Konkurransetilsynets vedtak V2003-61 DnB og Gjensidige NOR, kapittel 8.5.4 og 8.5.5.

Dersom markedet avgrenses på fylkesnivå, er det i praksis ingen geografisk overlapp mellom Partenes virksomheter.

Tabell 4 Partenes markedsandeler for boliglån til privatpersoner³⁴

Boliglån til privatpersoner (målt etter volum)				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SR-Bank	Sørøst-Norge	Samlet	Totalmarked ³⁵
Troms og Finnmark				128 208 / 100 %
Nordland				128 945 / 100 %
Trøndelag				291 952 / 100 %
Møre og Romsdal				146 108 / 100 %
Vestland				391 360 / 100 %
Rogaland				304 995 / 100 %
Agder				171 237 / 100 %
Vestfold og Telemark				244 691 / 100 %
Viken				844 465 / 100 %
Oslo				586 162 / 100 %
Innlandet				178 311 / 100 %

Som det fremgår av tabellen, er hver av Partene sterke aktører i sine respektive hjemfylker. Hver av Partene har imidlertid svært små markedsandeler – [redacted] – i den annen Parts hjemfylker. Det eneste teoretiske unntaket er i Oslo, hvor hver av Partene har hhv. [redacted]

Markedet for boliglån til privatpersoner er etter dette ikke et berørt marked i konkurranserettslig forstand.

Som utgangspunkt er Partene av den oppfatning at de lave markedsandelene, og dermed også det svært lave inkrementet ved Transaksjonen, i seg selv er et uttrykk for at Transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noe marked for boliglån til privatpersoner.

³⁴ Tallene inkluderer utlån fra banker og kredittforetak til husholdninger.

³⁵ Tallene er beregnet med utgangspunkt i SSB tabell 08101, som angir utlån til Husholdninger, produktkategoriene Rammelån med pant i bolig og Nedbetalingslån med pant i bolig. Den geografiske splitten er basert på splitten fra SSB Tabell 10259 (<https://www.ssb.no/statbank/table/10259>).

Markedsstrukturen i teoretiske lokale eller regionale markeder for boliglån til privatkunder er i stor grad sammenfallende med et nasjonalt avgrenset marked, som beskrevet ovenfor. Den største forskjellen er at de lokale og regionale bankene står enda sterkere i konkurransen, sammen med de store nasjonale bankene.

Det økte digitaliseringen i markedet har som nevnt påvirket konkurransen i bankmarkedene generelt, herunder også i lånemarkedene, slik dette er beskrevet tidligere i dette kapitlet under beskrivelsen av det nasjonale utlånsmarkedet. Her er det særlig relevant å trekke fram betydningen digitaliseringen har hatt for ekspansjons- og etableringsmulighetene til de ulike aktørene. Dersom en bank med et mer eller mindre avgrenset geografisk fokusområde ønsker å utvide sitt geografiske fokusområde, er dette i stor grad avhengig av markedsføring mot kunder i det nye eller utvidede geografiske fokusområdet. Som tidligere nevnt anser Partene at fysisk tilstedeværelse har en viss markedsføringseffekt, men all den tid så godt som all dialog mellom banken og kunden skjer digital, er det først og fremst kundens kjennskap til banken som er viktig, og ikke bankens fysiske tilstedeværelse. Partene kan for øvrig ikke se at det er lokale eller regionale forhold som skiller seg fra de nasjonale forholdene hva gjelder bruk av teknologi og digitalisering.

I hvert av Partenes hjemfylker er det flere fullservicebanker med nasjonalt fokus til stede, herunder DNB, Handelsbanken og Nordea/Danske Bank, i tillegg til sterke lokale eller regionale fullservicebanker. I Rogaland er blant annet [redacted] sterke aktører, i Agder er [redacted] sterke aktører, mens i Vestland er [redacted] sterke aktører. I Sørøst-Norges hjemfylke Telemark og Vestfold er både de nasjonale bankene, og banker med regionalt fokus, som [redacted] sterke aktører. Partene antar at alle disse aktørene har større markedsandeler i de respektive fylkene enn det den av Partene som ikke er hjemmehørende i det aktuelle fylket har.

Partenes rapporter for kundeforflytning underbygger Partenes oppfatning av at de ikke er reelle konkurrenter i hverandres hjemfylker, og viser at Partene uansett ikke kan anses å være nære konkurrenter. Det vises i denne sammenheng til tall fra rapportene, gjengitt på side 24 ovenfor.

Oppsummert innebærer dette at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe potensielt lokalt eller regionalt avgrenset marked for boliglån til privatkunder.

(ii) Forbrukslån

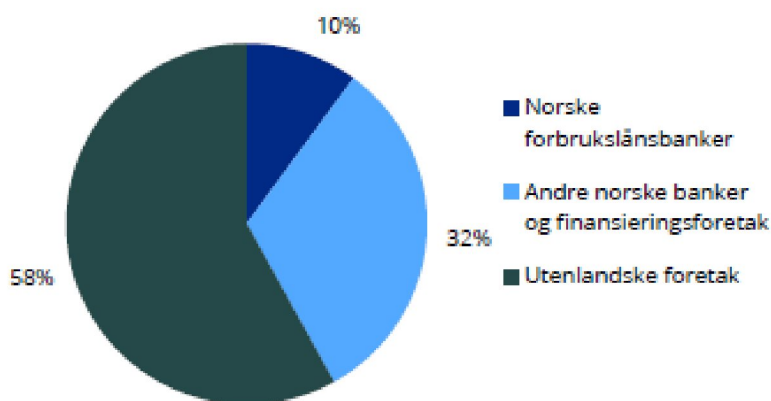
Begge Partene distribuerer kredittkort for SpareBank 1 Kreditt AS, og har utover dette ingen virksomhet for forbrukslån som en integrert del av egen virksomhet.

I et nasjonalt avgrenset marked for forbrukslån til privatkunder er begge Partene små aktører. SR-Bank har et samlet volum på ca. [redacted] kroner, hvilket utgjør en markedsandel på [redacted] i et nasjonalt marked.³⁶ Sørøst-Norge anslår at deres portefølje for forbrukslån til privatpersoner er under [redacted] kroner, hvilket utgjør en markedsandel på [redacted]. Partene har altså en samlet markedsandel i dette markedet [redacted].

³⁶ Beregnet med utgangspunkt i tall fra Finanstilsynets rapport *Utviklingen i forbruksgjeld*, oktober 2023, s. 13, hvor det opplyses at 80,6 milliarder kroner utgjør ca. 90 % av det totale markedet.

Det nasjonale markedet for forbrukslån til privatpersoner domineres av aktører som har spesialisert seg på forbrukslån, i tillegg til de alminnelige bankene. Dette omfatter både norske banker og kredittforetak, og filialer av utenlandske foretak. Finanstilsynet anslår at utenlandske aktører med virksomhet i Norge, herunder blant annet Bank Norwegian, Danske Bank, Handelsbanken og Santander, har en samlet markedsandel på ca. 58 % av forbrukslån til norske kunder, mens norske banker og finansieringsforetak, herunder blant annet DNB, Eika Kredittbank AS og SpareBank 1 Kreditt AS, har en samlet markedsandel på ca. 38 %. Norske forbrukslånsbanker har en samlet markedsandel på ca. 10 %.

Figur 4 Fordeling av forbrukslån



Kilde: Finanstilsynets rapport Utviklingen i forbruksgjeld, oktober 2023, s. 12.³⁷

På denne bakgrunn er det klart at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i et potensielt separat nasjonalt marked for forbrukslån til privatkunder, og gitt Partenes svært lave markedsandeler anser Partene at det ikke er nødvendig å beskrive dette markedet nærmere.

(iii) Objektfinansiering

Som beskrevet nedenfor, er Partene små aktører i et teoretisk separat nasjonalt marked for objektfinansiering til privatkunder.

I et nasjonalt avgrenset marked for objektfinansiering til privatkunder er begge Partene små aktører. SR-Bank har et samlet volum på ca. [redacted] kroner, hvilket utgjør en markedsandel på [redacted] i et nasjonalt marked.³⁸ Sørøst-Norge anslår at deres portefølje for objektfinansiering til privatpersoner er [redacted] kroner, hvilket utgjør en markedsandel på [redacted].

På fylkesnivå anser Partene at de ikke har sterkere markedsstillinger enn i de øvrige banktjenestene, og at det uansett i praksis er liten eller ingen geografisk overlapp mellom virksomhetene.

Partene anser i forlengelsen av dette at opplysninger om Partenes markedsandeler, sammen med beskrivelsene av de øvrige virksomhetsområdene, oppfyller informasjonsbehovet i den aktuelle saken. Partene legger derfor til

³⁷ Rapporten er tilgjengelig her: <https://www.finanstilsynet.no/contentassets/2aeeb336bc2c4f39892b889ebeb6507/utviklingen-i-forbruksgjeld-oktober-2023.pdf>

³⁸ Tallene for totalmarked er tall SR-Bank henter inn fra Brønnøysundregistrene/Motorvognregisteret, og gjelder per oktober 2023.

grunn at det ikke er nødvendig å beskrive et potensielt separat segment for objektfinansiering til privatpersoner ytterligere.³⁹

6.3.3 Utlån til bedrifter

6.3.3.1 Overordnet

Begge Partene tilbyr flere typer lån og finansiering til bedrifter.⁴⁰

SR-Bank har en utlånsportefølje til bedrifter på ca. [REDACTED] kroner, hvilket utgjør [REDACTED] av den samlede utlånsporteføljen til banken.

Sørøst-Norge har en utlånsportefølje til bedrifter på ca. [REDACTED] kroner, hvilket utgjør i [REDACTED] av den samlede utlånsporteføljen til banken.

6.3.3.2 Produktmarkedet

Partenes utlån til bedrifter består i all hovedsak sikrede lån og leasing. SR-Bank tilbyr både sikrede lån og leasing som integrerte deler av sin egen virksomhet. Sørøst-Norge tilbyr sikrede lån som del av sin egen virksomhet, og formidler leasingtjenester for SpareBank 1 Finans Midt-Norge AS (hvor Sørøst-Norge eier 14,5 %).

De sikrede lånene er ulike pantelån, hvor bedriften tar opp lån for å finansiere større eller mindre investeringer, og det etableres ulike sikkerheter for kreditten, eller kassakreditt, hvor kunden får tilgang til et beløp på en trekkonto, og det etableres et låneforhold hver gang bedriften benytter seg av kreditten, litt som et kredittkort for en privatkunde. Banken tar vanligvis sikkerhet i driftsmidler eller varelager hos bedriften, men i enkelte tilfeller, herunder særlig for små bedrifter, stiller eierne private garantier eller eiendeler som panteobjekt for bedriftens lån. I praksis er så godt som alle lån til bedrifter slike pantesikrede lån.

Videre tilbyr begge bankene leasing til bedrifter. Leasingtjenester etterspørres typisk av bedrifter som skal kjøpe driftsmidler, herunder særlig biler og andre kjøretøy, men også for eksempel produksjons- og kontorutstyr, og innebærer overordnet at banken blir formell eier og utleier av finansieringsgjenstanden, mens kunden leier gjenstanden og betaler en form for leie til banken. Leien består i hovedsak av rente og nedbetaling av finansieringen, men leasingforhold kan struktureres på flere ulike måter. Ved såkalt operasjonell leasing inngås det en avtale om leie av gjenstanden for en kortere periode, gjerne tre til fem år, og hvor kunden ikke har noen forpliktelser overfor utleieren etter at avtaletiden er over. Den økonomiske risikoen ved gjenstanden anses altså å ligge hos utleieren, og leiekostnaden føres som en driftskostnad hos kunden. Ved såkalt finansiell leasing er den økonomiske risikoen overdratt til kunden, som betaler leie til utleieren helt til gjenstanden er nedbetalt, for deretter å bli formell eier av gjenstanden. I praksis tilbyr alle aktører som tilbyr leasing begge de to typene leasing.

EU-kommisjonen har i sin praksis lagt til grunn et samlet produktmarked for lån til bedrifter.⁴¹

Konkurransetilsynet har i sin praksis holdt det åpent hvorvidt leasing inngår i et samlet marked for lån til bedrifter, eller om dette utgjør et separat produktmarked.⁴²

³⁹ For det tilfellet at Konkurransetilsynet mener at det burde vært gitt ytterligere opplysninger for å oppfylle innholdskravene til en konkurransemelding, ber Partene om at Konkurransetilsynet lempet på kravene i denne saken, jf. krrl. § 18 (3).

⁴⁰ Under bedrifter har Partene inkludert alt som ikke er privatpersoner, herunder også enkeltpersonforetak og andre typer selskaper.

⁴¹ Sak COMP/M.8414 – DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 36.

⁴² DNB/Gjensidige-vedtaket, kap. 8.4.3, s. 23.

Partene anser at det er forhold ved de ulike lånetypene som tilsier at de utgjør separate produktsegmenter, men mener at det heller ikke i denne saken er nødvendig å ta endelig stilling til dette, da dette uansett ikke vil ha avgjørende betydning for konklusjonen i saken. For oversiktens skyld vil Partene likevel beskrive og gi data fordelt på henholdsvis pantelån og leasing til bedrifter.

(i) Etterspørselssiden

Begge Partene tilbyr som utgangspunkt lån til alle typer bedrifter.

I praksis fra både Kommisjonen og Konkurransetilsynet vurderes det hvorvidt pantelån til bedrifter kan segmenteres basert på bedriftenes størrelse, herunder da først og fremst mellom små og mellomstorebedrifter (SMB) på den ene siden, og store bedrifter på den annen side. Kommisjonen holder svaret åpent,⁴³ mens Konkurransetilsynet synes å ta utgangspunkt i at det må foretas en slik segmentering.⁴⁴

Det finnes ingen entydig definisjon av SMB, og ulike aktører opererer med ulike definisjoner som ikke nødvendigvis er sammenlignbare. Konkurransetilsynet har tidligere lagt til grunn at SMB omfatter bedrifter med en omsetning på inntil 300 millioner kroner.⁴⁵ Finanstilsynet baserer sin definisjon på relevant EU-regulering, hvor SMB omfatter bedrifter med inntil 50 millioner EUR i omsetning, tilsvarende ca. 550 millioner kroner.⁴⁶ Definisjonen er i den sammenheng først og fremst relevant ved vurderingen av hvorvidt et lån kvalifiserer til redusert kapitalkrav (SMB-rabatten).⁴⁷ Et slikt tall samsvarer med den grensen Konkurransetilsynet trakk i DnB/Gjensidige-vedtaket, justert for inflasjon siden 2003.

EU-kommisjonen har i sin praksis holdt åpent hvorvidt det kan avgrenses separate markeder for leasing til hhv. SMB og store bedrifter, men viser til at de fleste aktørene som har svart på markedsundersøkelsene "*do not make a distinction between leasing provided to SMEs and leasing provided to LCCs and they offer leasing services to all categories of customers*".⁴⁸

SR-Bank definerer SMB-kunder som bedrifter med inntil 50 millioner kroner i kredittbehov, og skilte dette kundesegmentet (sammen med landbruk) fra storkundesegmentet i 2021. Frem til dette inngikk alle bedriftskunder i ett samlet kundesegment.

Sørøst-Norge skiller ikke mellom SMB-kunder og større bedriftskunder i sine systemer, og opererer i stedet med et samlet bedriftsmarked.

I og rundt Stavanger og Bergen er det et stort antall bedrifter av betydelig størrelse (basert på omsetning, som angitt ovenfor), særlig innenfor olje og offshore-industrien. Bankene som er hjemhørende i Telemark og Vestfold er imidlertid i noe mindre grad eksponert for store bedrifter, samtidig som [REDACTED] (hvilket også forklarer hvorfor Sørøst-Norge i sine systemer ikke skiller mellom bedriftene basert på størrelse). Dette illustreres videre ved at SR-Bank har anslagsvis [REDACTED] av sitt utlånsvolum i bedriftsmarkedet til bedrifter som har omsetning under NOK 550

⁴³ Sak COMP/M.8414 – DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 36

⁴⁴ DNB/Gjensidige-vedtaket, kapittel 8.1 s. 19 flg.

⁴⁵ DNB/Gjensidige-vedtaket, s. 19.

⁴⁶ Med en vekslingskurs på 11,00 NOK/EUR.

⁴⁷ Se Finans Norges redegjørelse for SMB-rabatten her: <https://www.finansnorge.no/aktuelt/nyheter/2019/10/viktige-endringer-i-norske-kapitalkrav/>

⁴⁸ Sak COMP/M.8414 – DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 67 og .

millioner (SMB), og [redacted] av utlånsvolumet til store bedrifter (omsetning over NOK 550 millioner), mens Sørøst-Norge har anslagsvis [redacted] av sitt utlånsvolum i bedriftsmarkedet til SMB, og [redacted] til store bedrifter.

Partene er av den oppfatning at det for denne meldingens vedkommende ikke er nødvendig å ta endelig stilling til hvorvidt det skal defineres separate markeder for utlån til hhv. SMB og store bedrifter, da Transaksjonen uansett ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked.

For oversiktens skyld vil Partene for pantelån i det videre gis data og beskrivelser av et samlet marked til bedrifter, samt for et teoretisk separat marked for SMB.⁴⁹

For leasing anser Partene at det er tilstrekkelig å legge til grunn et samlet marked for leasing til bedrifter. Det er uansett ikke holdepunkter for å anta at Partene skal ha sterkere markedsposisjoner i et potensielt separat segment for leasing til SMB, og Partene anser at data og beskrivelser av pantelån til SMB på en tilstrekkelig måte beskriver Partenes utlånsvirksomheter i et slikt teoretisk snevrere avgrenset marked.

6.3.3.3 Geografisk markedsavgrensning

(i) Pantesikrede lån

Partene er av den oppfatning at markedet for utlån til bedrifter er nasjonalt i utstrekning.

Partene av den oppfatning at de samme hensynene som for privatkunder gjør seg gjeldende. Det er likevel noen nyanser.

Informasjon om et selskaps økonomi er tilgjengelig i selskapets regnskap og årsmeldinger. Samtidig vil andre ytre forhold være sentrale ved en kredittvurdering, for eksempel konjunkturer i bransjer og regioner. Selv om man kjenner kundene, deres lokale markedsforhold, kompetanse og nettverk bedre gjennom bankenes lokalkontor, er det mulig å gjøre kredittvurdering også fra mer sentrale miljøer.

Siden 2003 har det kommet flere avgjørelser fra EU-kommisjonen som tar utgangspunkt i at markedene for banktjenester til bedrifter, herunder også utlån, er nasjonale i utstrekning.⁵⁰ Selv om Kommisjonen også i nyere praksis tar forbehold for at det under særlige omstendigheter kan tenkes at markedene i enkelte saker kan være mindre enn nasjonale, legger Kommisjonen i to av seneste sakene til grunn at "*the Commission considered the market for banking services offered to SMEs to be national in scope*",⁵¹ og at "*the markets for corporate banking products (including loans) are considered to be national in scope*".⁵²

I DnB/Gjensidige-vedtaket tok Konkurransetilsynet som nevnt utgangspunkt i tall på fylkesnivå ved vurderingen av konkurransesituasjonen i de ulike markedene. Tilsynet har i tidligere saker bedt om at det oppgis markedsinformasjon for lokale markeder. Dersom tilsynet skulle legge til grunn at markedet for utlån til bedrifter er mindre enn nasjonalt i utstrekning, viser tallene at det uansett er liten eller ingen geografisk overlapp på fylkesnivå.

⁴⁹ For ordens skyld nevnes at tallene i det videre er basert på en definisjon av SMB som bedrifter med omsetning under NOK 550 millioner kroner, som beskrevet ovenfor.

⁵⁰ Se blant annet sak COMP/M.8414 – DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 45. sak M.4484 – Danske Bank/Sampo Bank, avsnitt 12.

⁵¹ M.8553 – Banco Santander / Banco popular Group, avsnitt 21.

⁵² M.8414 – DNB – Nordea – Luminor Group, avsnitt 45.

Partene antar, som for privatmarkedet, at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske avgrensningen, og at det er tilstrekkelig at det oppgis markedsdata for Norge, samt for hvert av Partenes hjemfylker, hvor Partene har sine respektive hovedvirksomheter. Som for privatmarkedet, og som tidligere beskrevet, er det liten eller ingen overlapp mellom Partenes virksomheter dersom markedet avgrenses på fylkesnivå.

(ii) Leasing

Partene er av den oppfatning at den geografiske avgrensningen av markedet for leasing til bedrifter, herunder også et teoretisk separat marked for leasing til SMB, er minst nasjonalt i utstrekning. Så lenge varen i seg selv er egnet for leasing, er det ingen geografiske forhold som påvirker leasingtilbyderens vurdering av hvorvidt den skal tilby leasing eller ikke.

EU-kommisjonen legger i sin praksis til grunn at markedet for leasing er nasjonalt i utstrekning.⁵³

Partene legger med dette til grunn at markedet er nasjonalt i utstrekning, og at det derfor er tilstrekkelig å gi data på nasjonalt nivå. På fylkesnivå vil det uansett ikke være noen reell overlapp mellom Partenes virksomheter, og det er ingen holdepunkter for å anta at Partene har sterkere markedsposisjoner innen leasing enn innen pantelån. Partene anser derfor at data og beskrivelser av pantelån på fylkesnivå uansett på en tilstrekkelig måte beskriver Partenes utlånsvirksomheter i teoretiske snevrere geografisk avgrensede markeder.

6.3.3.4 Konkurransanalyse

(i) Pantesikrede lån

Bedrifter (samlet)

Partene har, som beskrevet ovenfor, overlappende virksomhet innen (pantesikrede) utlån til bedrifter, og er av den oppfatning at dette markedet er minst nasjonalt i utstrekning.

SR-Bank har et samlet volum for slike utlån til bedrifter på ca. [redacted] kroner, mens Sørøst-Norge har et samlet volum på ca. [redacted] kroner.

I et nasjonalt marked for utlån til bedrifter vil den sammenslåtte enheten ha lave markedsandeler, og inkrementet ved Transaksjonen vil være svært begrenset.

Dersom utlånsmarkedene avgrenses snevrere, for eksempel på fylkesnivå, vil det være liten eller ingen overlapp mellom Partenes virksomheter innen utlån til bedrifter, idet hver av Partene har markedsandeler [redacted] i den annen Parts hjemfylker.

Tabell 5 Markedsandeler for pantelån til bedrifter målt etter volum

Utlån til bedrifter ⁵⁴

⁵³ Sak COMP/M.8414 – DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 68 og 71

⁵⁴ Partenes volumer omfatter pantelån til alle kunder som ikke er privatpersoner eller offentlig forvaltning, herunder også ENK, AS, borettslag, idrettslag, ideelle organisasjoner osv. Volumet for totalmarkedene omfatter utlån fra banker og kredittforetak til ikke-finansielle foretak og ideelle institusjoner.

Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SR-Bank	Sørøst-Norge	Samlet	Totalmarked ⁵⁵
Norge				1 693 261 / 100 %
Vestland				201 341 / 100 %
Rogaland				147 099 / 100 %
Agder				68 452 / 100 %
Vestfold og Telemark				72 758 / 100 %
Viken				242 196 / 100 %
Oslo				515 261 / 100 %
Troms og Finnmark				54 409 / 100 %
Nordland				76 854 / 100 %
Trøndelag				142 919 / 100 %
Møre og Romsdal				112 028 / 100 %
Innlandet				59 944 / 100 %

Som det følger av tabellene er det svært begrenset overlapp ved en avgrensning på fylkesnivå, og inkrementet ved Transaksjonen er svært begrenset uansett geografi.

Pantelån til bedrifter omfatter et litt bredere tjenestespekter enn for eksempel boliglån til privatkunder, som i stor grad er et homogent produkt. Pantelån omfatter alle typer lån til bedrifter hvor banken får pantesikkerhet for lånet, hvor det største volumet nok er bedriftslån og kassakreditt. Alle de alminnelige bankene tilbyr imidlertid i praksis alle de ulike lånetypene. Det nasjonale markedet preges derfor i stor grad av de samme aktørene som for utlån til Privatpersoner, slik dette er nærmere beskrevet i kapittel 6.3.2.4 ovenfor. DNB, Nordea og Handelsbanken er alle nasjonale aktører med betydelige volumer innen utlån til bedrifter. I tillegg er mer spesialiserte aktører, herunder særlig Swedbank, som kun har utlån til bedrifter, en betydelig aktør. Alle disse er banker som er av en slik størrelse at de har kapasitet til å håndtere alle bedrifter uavhengig av størrelse. Samtidig finnes det enkelte aktører som er spesialisert innenfor enkeltprodukter, herunder for eksempel Aprila Bank, som har spesialisert seg på kassakreditt til små og mellomstore bedrifter. Videre er de regionale bankene, som er sterke konkurrenter innen utlån til privatkunder, herunder blant annet Sparebanken Vest, Sparebanken Øst, SpareBank 1 SMN og SpareBank 1 Nord-Norge, også sterke konkurrenter innen alle typene pantelån til

⁵⁵ SSB Tabell 10259 (<https://www.ssb.no/statbank/table/10259>), utlån fra banker og kredittforetak til ikke-finansielle foretak og ideelle organisasjoner.

bedrifter. I Partenes hjemmeområder utøver også de litt mindre og lokale eller regionale bankene et betydelig konkurransepress på den respektive Parten.

SR-Bank har en intern rapport som viser [REDACTED]

[REDACTED]⁵⁶ Ifølge rapporten har [REDACTED]

Det er til sammen registrert [REDACTED] hvilket understreker at det er et [REDACTED]

Vedlegg 6 SR-Banks oversikt over tapte bedriftskunder 2021 – 2024

Som diskutert flere steder i denne meldingen, har digitaliseringen også gjort det enklere for banker uten fysisk tilstedeværelse i et gitt geografisk område å tilby lån i dette området. Gjennom ulike digitale løsninger kan banken få tilgang til rapporter og data både om den enkelte bedrift, og om produktmarkedet og det geografiske markedet den potensielle kunden driver virksomhet i. Dette har også gjort det enklere for bedriftene å orientere seg blant alle tilbyderne i markedet. Samlet innebærer dette at potensielle geografiske etablerings- og ekspansjonshindringene er betydelig redusert. Aktører uten fysisk tilstedeværelse i Partenes hjemfylker, herunder særlig de større regionale bankene med nasjonalt nedslagsfelt, utøver et betydelig konkurransepress på Partene.

[REDACTED] Sørøst-Norge ikke kan anses å være en nær konkurrent til SR-Bank.

Videre er det et sentralt poeng at [REDACTED]

[REDACTED] Blant

bankens ti største utlånskunder i bedriftsmarkedet [REDACTED]

Dette underbygger Partenes oppfatning av at SR-Bank ikke er noen reell aktør i Telemark og Vestfold, og at det dermed ikke er noen reell geografisk overlapp mellom Partenes virksomheter dersom denne avgrenses på fylkesnivå. Dette viser videre at Partene uansett ikke kan anses å være nære konkurrenter innen utlån til bedrifter, uavhengig av hvordan markedet segmenteres.

Transaksjonen vil etter dette ikke hindre effektiv konkurranse i markedet for pantelån til bedrifter.

SMB

SR-Bank har et samlet volum for pantelån til SMB på ca. [REDACTED] kroner, mens Sørøst-Norge har et samlet volum på ca. [REDACTED] kroner.

⁵⁶ Rapporten er et internt arbeidsdokument for SR-Bank, og er utarbeidet for intern bruk, uavhengig av Transaksjonen. [REDACTED]

[REDACTED] Det gir likevel et representativt bilde av [REDACTED]

I et teoretisk separat marked for pantelån til SMB i Norge, har Partene følgende markedsandeler.

Tabell 6 Partenes markedsandeler for pantelån til SMB i Norge

Pantelån til SMB				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SR-Bank	Sørøst-Norge	Samlet	Totalmarked ⁵⁷
Norge				1 354 608 / 100 %

Som det fremgår av tabellen, har Partene små samlede markedsandeler i et nasjonalt avgrenset marked, og inkrementet ved Transaksjonen vil være svært begrenset.

Tabellen nedenfor viser Partenes markedsandeler for markeder avgrenset på fylkesnivå.

Tabell 7 Partenes markedsandeler for pantelån til SMB beregnet på fylkesnivå

Pantelån til SMB på fylkesnivå				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SR-Bank	Sørøst-Norge	Samlet	Totalmarked ⁵⁸
Vestland				161 072 / 100 %
Rogaland				117 679 / 100 %
Agder				54 762 / 100 %
Vestfold og Telemark				58 206 / 100 %
Viken				193 757 / 100 %
Oslo				412 209 / 100 %
Troms og Finnmark				43 527 / 100 %
Nordland				61 481 / 100 %
Trøndelag				114 335 / 100 %
Møre og Romsdal				89 622 / 100 %

⁵⁷ Tallene er basert på et anslag om at 80 % av utlån til bedrifter er utlån til SMB. Tallene for totalmarkedet for utlån til bedrifter er hentet fra SSB Tabell 10259 (<https://www.ssb.no/statbank/table/10259>)

⁵⁸ Tallene er basert på et anslag om at 80 % av utlån til bedrifter er utlån til SMB. Tallene for totalmarkedet for utlån til bedrifter er hentet fra SSB Tabell 10259 (<https://www.ssb.no/statbank/table/10259>)

Innlandet		47 955 / 100 %
-----------	--	----------------

Som det også fremgår har ingen av Partene markedsandeler [redacted] i den annen Parts hjemfylker, heller ikke i et teoretisk marked for utlån til SMB. Den eneste geografien hvor det er overlapp med markedsandeler [redacted] er et potensielt separat marked for pantelån til SMB i Viken fylke, hvor Partene har markedsandeler på hhv. [redacted] (SR-Bank) og [redacted] (Sørøst-Norge).

[redacted] Sørøst-Norge ikke kan anses å være en nær konkurrent til SR-Bank, [redacted]

[redacted]

Dette taler med tyngde for at Partene uansett ikke kan anses å være nære konkurrenter, og at Transaksjonen dermed ikke vil hindre effektiv konkurranse i noen av de relevante markedene.

Markedsstrukturen i teoretiske lokale eller regionale markeder for pantelån til bedrifter er i stor grad sammenfallende med et nasjonalt avgrenset marked, som beskrevet ovenfor. Den største forskjellen er at de lokale og regionale bankene står enda sterkere i konkurransen, sammen med de store nasjonale bankene.

I hver av Partenes hjemfylker er det flere fullservicebanker med nasjonalt fokus til stede, herunder DNB, Handelsbanken og Nordea/Danske Bank, i tillegg til sterke lokale eller regionale fullservicebanker. I Rogaland er blant annet [redacted] sterke aktører, i Agder er [redacted] sterke aktører, mens i Vestland er [redacted] sterke aktører. I Sørøst-Norges hjemfylke Telemark og Vestfold er både de nasjonale bankene, og banker med regionalt fokus, som [redacted] sterke aktører. Partene legger til grunn at alle disse aktørene har større markedsandeler og er sterkere konkurrenter i de respektive fylkene enn det hver av Partene er i hverandres hjemfylker.

I teoretiske markeder for utlån til bedrifter i hhv. Rogaland og Telemark og Vestfold, både for bedrifter samlet og i SMB-segmentet separat, har den av Partene som er hjemhørende i det respektive fylket markedsandeler over [redacted] Partenes tilstedeværelse i hverandres hjemfylker er imidlertid, som vist ovenfor, svært begrenset, og Partene anser at det med en slik geografisk avgrensning ikke er noen reell overlapp mellom Partenes virksomheter.

Ettersom Partene anser at utlånsmarkedene er nasjonale, og det heller ikke foreligger noen reell overlapp på fylkesnivå, gir ikke Transaksjonen opphav til noe berørt marked.

Uavhengig av geografisk avgrensning underbygger dette Partenes oppfatning av at Transaksjonen uansett ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked.

(ii) Leasing

Som beskrevet ovenfor tilbyr begge Partene leasingtjenester til bedrifter. SR-Bank tilbyr dette som en integrert del av egen virksomhet, mens Sørøst-Norge formidler leasingtjenester for SpareBank 1 Finans Midt-Norge AS.

SR-Bank har et samlet volum for leasing til bedrifter på ca. [redacted] kroner, mens det eksisterende volumet Sørøst-Norge har formidlet for SpareBank 1 Finans Midt-Norge AS utgjør ca. [redacted] kroner.

Tabell 8 Partenes markedsandeler for leasing til bedrifter⁵⁹

Leasing til bedrifter				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SR-Bank	Sørøst-Norge	Samlet	Totalmarked ⁶⁰
Norge	[redacted]	[redacted]	[redacted]	183 642 / 100 %
Vestland	[redacted]	[redacted]	[redacted]	21 836 / 100 %
Rogaland	[redacted]	[redacted]	[redacted]	15 953 / 100 %
Agder	[redacted]	[redacted]	[redacted]	7 424 / 100 %
Vestfold og Telemark	[redacted]	[redacted]	[redacted]	7 891 / 100 %
Viken	[redacted]	[redacted]	[redacted]	26 267 / 100 %
Oslo	[redacted]	[redacted]	[redacted]	55 882 / 100 %

Som det følger av tabellen har Partene små markedsandeler både nasjonalt og utenfor sine respektive hjemmefylker, og inkrementet ved Transaksjonen er svært begrenset. På fylkesnivå er det i praksis liten eller ingen reell overlapp mellom Partenes virksomheter, og Partene kan ikke se at det er forhold som tilsier at de er nærmere konkurrenter innen leasing enn innen andre utlån til bedrifter.

Som beskrevet under beskrivelsen av Partenes virksomheter innen utlån til bedrifter like ovenfor, [redacted]

[redacted] Blant bankens ti største utlånskunder i bedriftsmarkedet [redacted]

⁵⁹ Partene anser at det aller vesentligste av volumet for leasing til bedrifter er til SMB, og at Partenes markedsandeler i et teoretisk separat segment for leasing til SMB langt på vei vil sammenfalle med markedsandelene beregnet for bedrifter samlet.

⁶⁰ Tall fra Finansieringsforetakenes Forening (data per 31. desember 2022 (<https://www.finno.no/statistikk/>)). Den geografiske splitten er beregnet etter samme geografiske fordeling som for utlån til bedrifter, som beskrevet i note 61 ovenfor.

Markedet domineres i stor grad av de største bankene, herunder DNB, Nordea og Handelsbanken, i tillegg til spesialiserte aktører som Santander, som må antas å være den absolutt største.

Partenes begrensede markedsandeler, samt den betydelige tilstedeværelse av andre store og konkurransekraftige aktører, underbygger Partenes oppfatning av at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked. Partene anser at det ikke er nødvendig å beskrive markedet for leasing til bedrifter nærmere.

6.3.4 Offentlig forvaltning

SR-Bank har en utlånsportefølje på ca. NOK [REDACTED] til offentlig forvaltning.

Sørøst-Norge har en utlånsportefølje på ca. NOK [REDACTED] er til offentlig forvaltning.

Tabell 9 Partenes markedsandeler for utlån til offentlig forvaltning målt etter volum

Utlån til offentlig forvaltning				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SR-Bank	Sørøst-Norge	Samlet	Totalmarked ⁶¹
Norge	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	336 945 / 100 %
Vestland	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	38 650 / 100 %
Rogaland	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	22 791 / 100 %
Agder	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	19 988 / 100 %
Vestfold og Telemark	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	20 135 / 100 %
Viken	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	81 896 / 100 %
Oslo	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	22 613 / 100 %

Som tallene viser, har Partene svært lave markedsandeler både i et nasjonalt avgrenset marked, og dersom markedene avgrenses på fylkesnivå. Dersom markedet avgrenses på fylkesnivå er det samtidig i praksis ingen overlapp mellom Partenes virksomheter, og inkrementet ved Transaksjonen er i ikke i noe tilfelle høyere enn [REDACTED].

Et potensielt separat marked for utlån til offentlig forvaltning er dermed ikke et berørt marked i konkurranserettslig forstand.

Partene anser at betraktningene om markedssituasjonene for utlån til privatpersoner og bedriftskunder også gjør seg gjeldende for offentlig forvaltning. Markedet består av både de store nasjonale bankene, og av mindre

⁶¹ SSB tabell 10259 (<https://www.ssb.no/statbank/table/10259>), utlån fra banker og kredittforetak til offentlig forvaltning.

regionale eller lokale banker, som alle konkurrerer om å tilby utlån til offentlige aktører. I tillegg til de alminnelige bankene består imidlertid markedet også av egne offentlige banker, for eksempel Kommunalbanken, som i stor grad har som eneste virksomhet å finansiere utlån til kommuner og fylkeskommuner.

Partenes svært begrensede markedsandeler, samt den betydelige tilstedeværelse av andre store og konkurransekraftige aktører, underbygger Partenes oppfatning av at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked. Partene anser at det ikke er nødvendig å beskrive markedet for utlån til offentlig forvaltning nærmere.

6.4 Innskudds- og kontotjenester

6.4.1 Overordnet om markedet og Partenes virksomheter

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

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

For privatpersoner utgjør dette først og fremst ulike bruks- og sparekontoer, hvor den største forskjellen på de ulike kontoene er renten. En brukskonto vil ofte være den kontoen kunden benytter for innskudd, for eksempel i form av lønn, og for betaling av både regninger og kortbetalinger. Her vil renten ofte være lav, gjerne 0 %. Sparekontoer er ment for kortere eller lengre sparing, og er vanligvis ikke gjenstand for like stor trafikk som en brukskonto. Her kan det også være restriksjoner på hvor mange gebyrfrie uttak kunden har. Her vil også renten ofte være noe høyere enn for brukskontoer.

Bedrifter vil vanligvis ikke ha sparekontoer, men heller ulike former for lønns- og skattetrekkskontoer, i tillegg til kontoer for inn- og utbetaling ved kjøp og salg av varer og tjenester.

Offentlige aktører etterspør i stor grad de samme kontotjenestene som bedrifter.

De videre beskrivelsene tar utgangspunkt i et skille mellom disse tre kundegruppene.

6.4.2 Privatmarkedet

6.4.2.1 Produktmarkedet

Som nevnt innledningsvis består markedet for innskudds- og kontotjenester til privatpersoner av et bredt spekter av kontotyper. Kunder etterspør typisk flere ulike kontotyper, herunder særlig alminnelige brukskontoer, som vanligvis benyttes til innbetaling av lønn og betaling av faktura og med kort, og sparekontoer, som ofte brukes til sparing, og hvor det er færre transaksjoner. I tillegg består bankenes produkttilbud blant annet av kontotyper som depositumskontoer, BSU, aksjesparekontoer og andre typer spare- og investeringskontoer.

For tilbyderne av kontoer er den tekniske leveransen langt på vei den samme, og en tilbyder av én type konto vil i praksis alltid kunne tilby en annen type konto. Tilbudssiden i innskuddsmarkedet er i stor grad samsvarende med tilbudssiden i utlånsmarkedet, da det i all hovedsak er de samme aktørene som er aktive i begge markedene. Videre kjøper kundene i flertallet av tilfeller innskuddstjenester fra samme aktør som de kjøper

utlånstjenester fra, og for mange av kunder er vilkårene for utlån viktigere enn vilkårene for innskudd. Beskrivelsen av tilbudssiden for utlånsmarkedene anses dermed i det vesentlige å være dekkende også for tilbudssiden i innskuddsmarkedet.

Partene anser dermed at det for denne meldingen ikke er nødvendig å ta stilling til hvorvidt de ulike kontotypene kan anses å utgjøre separate produktsegmenter, da Partene ikke har noen særlig sterk markedsstilling – og Transaksjonen uansett ikke vil hindre effektiv konkurranse – i noe potensielt segment, og at det er tilstrekkelig å legge til grunn at de ulike kontotypene inngår i et samlet marked for kontotjenester til privatkunder.

6.4.2.2 Geografisk markedsavgrensning

Det er lave kostnader for kunden å bytte leverandør av innskuddstjenester, og i praksis kreves det kun at kunden registrerer seg med BankID hos en ny bank for å opprette konto i banken. Det er ingen geografiske hindringer, og Partene kan ikke se at det er forhold verken på tilbydersiden eller på kundesiden som tilsier en snevrere avgrensning enn et nasjonalt marked.

En slik tilnærming er i samsvar med de resonnementene Konkurransetilsynet har lagt til grunn i sin praksis.⁶²

For denne meldingen anser Partene at det er tilstrekkelig å legge til grunn nasjonale markeder for kontotjenester. For fullstendighetens skyld vil Partene likevel oppgi data på fylkesnivå for sine respektive hjemfylker.

6.4.2.3 Konkurranseanalyse

SR-Bank har et samlet innskuddsvolum fra privatkunder på ca. NOK [redacted] kroner.

Sørøst-Norge har et samlet innskuddsvolum fra privatkunder på ca. NOK [redacted] kroner.

Tabell 10 Partenes markedsandeler for innskudd fra privatpersoner målt etter volum

Innskudd fra privatpersoner				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SR-Bank	Sørøst-Norge	Samlet	Totalmarked ⁶³
Norge	[redacted]	[redacted]	[redacted]	1 593 258 / 100 %
Vestland	[redacted]	[redacted]	[redacted]	188 162 / 100 %
Rogaland	[redacted]	[redacted]	[redacted]	137 462 / 100 %
Agder	[redacted]	[redacted]	[redacted]	80 611 / 100 %
Vestfold og Telemark	[redacted]	[redacted]	[redacted]	118 837 / 100 %

⁶² DNB/Gjensidige-vedtaket, s. 58.

⁶³ SSB tabell 11003, innskudd fra husholdninger.

Viken		375 202 / 100 %
Oslo		241 059 / 100 %

Som tallene viser, har Partene lave markedsandeler i det nasjonale markedet for innskudd fra privatpersoner. Dersom markedene avgrenses på fylkesnivå har hver av Partene markedsandeler over 20 % i sine respektive hjemfylker. Med en slik avgrensning er det imidlertid i praksis ingen overlapp mellom Partenes virksomheter, og inkrementet ved Transaksjonen er i alle tilfeller godt under [REDACTED]

Markedet for kontotjenester til privatpersoner er etter dette ikke et berørt marked i konkurranserettslig forstand.

I tillegg til at Partene har lave markedsandeler i det nasjonale markedet for kontotjenester, er markedsstrukturen slik at mulighetene til å utøve markedsrett er små, slik også Konkurransetilsynet har lagt til grunn.⁶⁴ Dette henger særlig sammen med at byttekostnadene for kundene er svært små, og at det ikke er verken geografiske eller tekniske hindringer for en kunde til å bytte til en annen bank.

Dette underbygger Partenes oppfatning av at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked.

Gitt Partenes lave markedsandeler og markedsforholdene for øvrig, anser Partene at det ikke er nødvendig å beskrive dette markedet nærmere.

6.4.3 Bedriftsmarkedet

6.4.3.1 Produktmarkedet

Markedet for innskudds- og kontotjenester til bedrifter består av et bredt spekter av kontotyper med ulike formål. De fleste bedrifter etterspør flere kontotyper, herunder særlig ulike former for lønns- og skattetrekkskontoer, samt kontoer for inn- og utbetaling ved kjøp og salg av varer og tjenester.

Som for privatpersoner vil den tekniske leveransen av de ulike kontoene langt på vei den samme, og de fleste tilbyderne av én type konto til bedrifter tilbyr også de fleste andre typene konti til bedrifter.

For bedrifter er Partene av den oppfatning at det for innskudd, i enda større grad enn for utlån, ikke er nødvendig å skille mellom SMB og store bedrifter. Der det for enkelte banker kan tenkes å utgjøre begrensninger i hvor stor risiko og volumer de kan bære med hensyn til utlån, gjelder det som utgangspunkt ikke noen slik potensiell begrensning i hvor store innskudd en bank kan motta. Partene legger derfor til grunn at det for innskudd ikke er nødvendig å skille mellom SMB og store bedrifter, men vil for oversiktens skyld likevel oppgi tall med en slik splitt. Segmenteringen er uansett ikke avgjørende, idet det uansett vil være svært begrenset geografisk overlapp mellom Partenes virksomheter.

Partene anser at det for denne meldingen ikke er nødvendig å ta stilling til hvorvidt de ulike kontotypene kan anses å utgjøre separate produktsegmenter, da Partene uansett ikke har noen særlig sterk markedsstilling – og Transaksjonen heller ikke vil hindre effektiv konkurranse – i noe potensielt undersegment. Det anses derfor

⁶⁴ Dette er i tråd med Konkurransetilsynets vurderinger i DNB/Gjensidige-vedtaket, s. 58.

tilstrekkelig å legge til grunn at de ulike kontotypene inngår i et samlet marked for kontotjenester til bedriftskunder.

6.4.3.2 Geografisk markedsavgrensning

Partene kan ikke se at det er forhold ved bedriftsmarkedet som tilsier en annen geografisk tilnærming enn for privatmarkedet, slik dette er beskrevet under kapittel 6.4.2.2 ovenfor.

Partene legger til grunn at det for denne meldingen er tilstrekkelig å ta utgangspunkt i en nasjonal avgrensning av markedet for kontotjenester til bedrifter. For fullstendighetens skyld vil Partene likevel oppgi data på fylkesnivå for sine respektive hjemfylker.

6.4.3.3 Konkurransanalyse

SR-Bank har et samlet innskuddsvolum fra bedrifter på ca. NOK [redacted] kroner.

Sørøst-Norge har et samlet innskuddsvolum fra bedrifter på ca. NOK [redacted] kroner.

Tabell 11 Partenes markedsandeler for innskudd fra bedrifter

Innskudd fra bedrifter (målt etter volum)				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SR-Bank	Sørøst-Norge	Samlet	Totalmarked ⁶⁵
Norge	[redacted]	[redacted]	[redacted]	1 258 433 / 100 %
Vestland	[redacted]	[redacted]	[redacted]	117 353 / 100 %
Rogaland	[redacted]	[redacted]	[redacted]	181 565 / 100 %
Agder	[redacted]	[redacted]	[redacted]	43 788 / 100 %
Vestfold og Telemark	[redacted]	[redacted]	[redacted]	48 716 / 100 %
Viken	[redacted]	[redacted]	[redacted]	221 156 / 100 %
Oslo	[redacted]	[redacted]	[redacted]	404 206 / 100 %

Som for utlån har Partene små markedsandeler i et nasjonalt marked. Dersom markedet avgrenses på fylkesnivå er det i praksis ingen overlapp mellom Partenes virksomheter, og inkrementet ved Transaksjonen er i alle tilfeller svært beskjedent.

Dersom det avgrenses et separat segment for SMB, har Partene følgende markedsandeler.

⁶⁵ SSB tabell 10254 (<https://www.ssb.no/statbank/table/10254>). Omfatter innskudd til banker fra ideelle organisasjoner og ikke-finansielle foretak.

Tabell 12 Partenes markedsandeler for innskudd fra SMB

Innskudd fra SMB (målt etter volum)				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SR-Bank	Sørøst-Norge	Samlet	Totalmarked
Norge				1 204 209 / 100 %
Vestland				113 582 / 100 %
Rogaland				160 341 / 100 %
Agder				38 633 / 100 %
Vestfold og Telemark				43 553 / 100 %
Viken				199 462 / 100 %
Oslo				435 951 / 100 %

Som tallene viser, har Partene lave markedsandeler i det nasjonale markedet, også dersom det avgrenses et potensielt separat segment for SMB. Dersom markedene avgrenses på fylkesnivå er det i praksis ingen overlapp mellom Partenes virksomheter, og inkrementet ved Transaksjonen er ikke høyere enn [redacted] i noe fylke, med unntak av et potensielt separat segment for [redacted] hvor inkrementet er ca. [redacted]

Som for utlån til alle bedrifter, har Partene i et teoretisk marked for utlån til SMB-segmentet i [redacted] [redacted] Her er imidlertid SR-Banks tilstedeværelse så begrenset at Partene anser at det ikke er noen reell geografisk overlapp, og at Partene uansett ikke vil anses å være nære konkurrenter.

Markedet for innskudd fra bedrifter er ikke et berørt marked i konkurranserettslig forstand.

Dette underbygger Partenes oppfatning av at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked.

6.4.4 Offentlig forvaltning

Partene anser at markedet for innskudds- og kontotjenester til bedrifter for alle praktiske formål sammenfaller med det samme markedet til bedrifter, og at beskrivelsene gitt under kapittel 6.4.3 ovenfor derfor også vil være dekkende for dette markedet.

Tabell 13 Partenes markedsandeler for utlån til offentlig forvaltning målt etter volum

Innskudd fra offentlig forvaltning

Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SR-Bank	Sørøst-Norge	Samlet	Totalmarked
Norge				197 876 / 100 %
Vestland				23 810 / 100 %
Rogaland				19 873 / 100 %
Agder				13 057 / 100 %
Vestfold og Telemark				12 078 / 100 %
Viken				36 460 / 100 %
Oslo				19 788 / 100 %

Som tallene viser, har Partene lave markedsandeler både i et nasjonalt avgrenset marked, og dersom markedene avgrenses på fylkesnivå. Dersom markedet avgrenses på fylkesnivå er det samtidig i praksis ingen overlapp mellom Partenes virksomheter, og inkrementet ved Transaksjonen er i alle tilfeller under [REDACTED]

Et potensielt separat marked for innskudd fra offentlig forvaltning er ikke et berørt marked i konkurranserettslig forstand.

Dette underbygger Partenes oppfatning av at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked.

6.5 Betaling

6.5.1 Overordnet om betalingsmarkedet og Partenes virksomheter

For å kunne gjennomføre en betaling, må betaleren og betalingsmottakeren for det første ha tilgang til en betalingsløsning. For betaleren kan det være kontanter, et betalingskort, mobilbetaling eller en annen løsning, mens for betalingsmottakeren må dette være et system som er kompatibelt med den løsningen betaleren velger. For å kunne motta for eksempel kortbetaling, må betalingsmottakeren ha en kortterminal. Videre er betaleren avhengig av et betalingssystem for å kunne gjennomføre en betaling. Dette er den tekniske infrastrukturen som ligger bak den aktuelle betalingen. For kortbetalinger vil dette for eksempel kunne være BankAxept, Visa eller MasterCard.

De ulike bestanddelene av en betalingstransaksjon leveres av ulike tilbydere.

Betalingsløsningene, herunder særlig betalingskort og mobilbetaling, utstedes i all hovedsak av de klassiske bankene, men også av aktører som er mer spesialiserte på betalings- eller kredittkort eller mobilbetaling, for eksempel American Express, Bank Norwegian og Vipps. Betalingsløsningen er knyttet opp mot minst én betalingsinfrastruktur, for eksempel BankAxept, som gjør betaleren avhengig av at mottakeren av betaleren har en betalingsløsning, for eksempel en betalingsterminal, som er kompatibel med BankAxept. Betalingsterminaler

utstedes i all hovedsak av spesialiserte aktører som Nets, Elavon og Bambora.⁶⁶ Både bankene og disse spesialiserte aktørene tilbyr ofte også innløsning av ett eller flere av betalingsinfrastrukturene, som betyr at banken har anledning til å behandle og gjennomføre selve den tekniske gjennomføringen av betalingen.

En annen type betaling er kontobaserte betalinger, som baserer seg på direkteoverføringer mellom betalers og mottakers konti.

På bakgrunn av disse beskrivelsene anser Partene at betalingsmarkedet overordnet består av fire typer tjenester: (i) Utstedelse av en betalingsløsning til betaleren, (ii) utstedelse av en betalingsløsning til betalingsmottakeren, (iii) den underliggende infrastrukturen bak betalingen, og (iv) innløsning av betalinger.

Begge Partene tilbyr utstedelse av betalingsløsning til betaleren, utstedelse av betalingsløsning til betalingsmottakeren, og innløsning av betalinger.

Den videre fremstillingen er basert på denne segmenteringen.

6.5.2 Utstedelse av betalingsløsninger til betalere

Etterspørere av betalingstjenester er privatpersoner, bedrifter og offentlig forvaltning som har behov for å initiere en betaling. Tilnærmet alle voksne privatpersoner, bedrifter og aktører fra offentlig forvaltning i Norge er kunder i dette markedet. Kunder som etterspør betalingsløsninger kan enkelt skaffe dette fra et bredt utvalg av aktører, herunder for eksempel ved å bli kunde i en bank, opprette en konto og bestille et betalingskort, eller ved å bli kunde hos en kredittkorttilbyder.

De aller fleste betalinger i Norge utføres i dag som kortbetalinger. Selv om det finnes andre typer betalingsløsninger, herunder kontanter og konto-til-konto-tjenester, anser Partene at en beskrivelse av utstedelse av betalingskort både vil omfatte det aller vesentligste av volumet av betalingstransaksjoner i Norge, og uansett være beskrivende for Partenes virksomheter innen utstedelse av betalingsløsninger til betalere.

Konkurransetilsynet har i sin praksis lagt til grunn at dette markedet er nasjonalt.⁶⁷

Partene har til sammen utstedt ca. [redacted] betalingskort, og Partenes betalingskunder gjennomførte til sammen omtrent [redacted] kortbetalinger i 2022.⁶⁸ I Norge er det til sammen utstedt ca. 12,8 millioner betalingskort, og nordmenn gjennomførte ca. 2,9 milliarder kortbetalinger i 2022. Dette innebærer at Partenes samlede markedsandel er ca. [redacted] målt etter antall utstedte bankkort, og ca. [redacted] målt etter antall kortbetalinger.

Partenes markedsandel i et potensielt samlet nasjonalt marked for betalingstjenester er altså små.

Markedet for utstedelse av betalingskort er dermed ikke et berørt marked i konkurranserettslig forstand.

Partene legger etter dette til grunn at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked for utstedelse av betalingskort og andre betalingsløsninger.

⁶⁶ Ingen av Partene utsteder betalingsterminaler, men formidler dette på vegne av Nets (<https://www.sparebank1.no/nb/sr-bank/bedrift/betaling/betalingsterminal.html>)

⁶⁷ Konkurransetilsynets vedtak V2018-18 Vipps AS – BankAxept AS – BankID Norge AS, avsnitt 179

⁶⁸ SR-Bank har utstedt ca. [redacted] betalingskort, mens Sørøst har utstedt ca. [redacted] betalingskort. SR-Banks kunder gjennomførte ca. [redacted] kortbetalinger, mens Sørøsts kunder gjennomførte ca. [redacted] kortbetalinger.

6.5.3 Utstedelse av betalingsløsninger til betalingsmottakeren

For å kunne motta en betaling, er betalingsmottakeren som beskrevet ovenfor avhengig av å ha en løsning som er kompatibel med betalerens betalingsløsning. For fysiske butikker vil dette ofte være en betalingsterminal, hvor kunden kan benytte enten kort- eller mobilbetaling. De fleste bedrifter vil imidlertid også ha behov for særlig faktureringstjenester

Partene tilbyr ulike betalingsløsninger til bedrifter som har behov for å motta betalinger, herunder betalingsterminaler, faktura, Vipps, nettbetalinger og utenlandsbetalinger.

Begge Partene tilbyr fakturabetaling og utenlandsbetalinger som en integrert del av sine virksomheter, mens Vipps tilbys i samarbeid med Vipps AS, og betalingsterminaler og nettbetalinger tilbys i samarbeid med Nets.

Partene anser at de ulike betalingsløsningene kan tenkes å utgjøre separate produktmarkeder, men anser at det for denne meldingen ikke er nødvendig å ta endelig stilling til den potensielle segmenteringen mellom disse.

Betalingsmottakere som etterspør slike tjenester, kjøper ofte disse tjenestene fra sin hovedbankforbindelse som en del av de øvrige banktjenestene. Det er imidlertid ingenting som hindrer kunden i å kjøpe slike tjenester fra andre aktører, og det er ingenting som hindrer en leverandør av slike tjenester å levere tjenestene til hvilken som helst kunde over hele landet. For eksempel utsteder ingen av Partene betalingsterminaler – disse kjøper kunden direkte av Nets eller andre tilbydere av slike.

Partene legger etter dette til grunn at de relevante markedene er minst nasjonale i utstrekning. Dette underbygges av Praksis fra EU-kommisjonen, som legger til grunn at markedene for de ulike betalingsløsningene er enten nasjonale eller EØS-vide i utstrekning.⁶⁹

Siden Partene vil ha små markedsandeler uavhengig av eventuell produktsegmentering, anser Partene at det for denne meldingen er tilstrekkelig illustrerende å gi data for nettbankavtaler med bedrifter som uttrykk for Partenes størrelser i et betalingsmarked. Som fullservicebanker anser Partene at de uansett ikke har sterkere markedsposisjoner innen betaling enn for eksempel innen utlån eller innskudd, og at beskrivelsene under disse markedene derfor oppfyller Konkurransetilsynets eventuelle øvrige informasjonsbehov.⁷⁰

Partene legger for denne meldingen til grunn et nasjonalt marked for utstedelse av betalingsløsninger til betalingsmottakere. Dette underbygges av praksis fra EU-kommisjonen

Tabellen nedenfor viser Partenes markedsandeler i et potensielt segment for nettbankavtaler med bedrifter i Norge.

Tabell 14 Markedsandeler, utstedelse av betalingsterminaler i Norge

Nettbankavtaler med bedrifter i Norge (antall)
--

⁶⁹ Se for eksempel EU-kommisjonens sak M10075 – Nexi/Nets Group, avsnitt 24.

⁷⁰ For det tilfellet at Konkurransetilsynet mener at det burde vært gitt ytterligere opplysninger for å oppfylle innholdskravene til en konkurransemelding, ber Partene om at Konkurransetilsynet lempet på kravene i denne saken, jf. krrl. § 18 (3).

Antall / markedsandel (%)	SR-Bank	Sørøst-Norge	Samlet	Totalmarked ⁷¹
Norge				1 871 259 / 100 %
Rogaland				149 701 / 100 %
Agder				112 276 / 100 %
Telemark og Vestfold				149 701 / 100 %
Viken				411 677 / 100 %
Oslo				299 401 / 100 %

Som det fremgår, har Partene svært små markedsandeler i et slik nasjonalt avgrenset marked. Det er ingen holdepunkter for å anta at Partene vil ha sterkere markedsstillinger i andre potensielle segmenter innen utstedelse av betalingsløsninger til bedrifter, som beskrevet ovenfor, og Partene anser at dette er tilstrekkelig beskrivende for sine virksomheter i dette markedet.

Som det fremgår har Partene lave markedsandeler også på fylkesnivå, og som for Partenes øvrige virksomheter er det i praksis liten eller ingen geografisk overlapp. Partene anser at beskrivelsene på fylkesnivå gitt tidligere i denne meldingen er tilstrekkelig dekkende, og viser til redegjørelsene under kapittel 6.3.2 og 6.3.3 ovenfor.

Partene legger etter dette til grunn at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i markedet for betalingsløsninger til betalingsmottakere.

6.5.4 Innløservirksomhet

De fleste bankene i Norge, herunder begge Partene, er eiere i BankAxept, og tilbyr innløsning av betalingstransaksjoner som benytter BankAxept som betalingsinfrastruktur.⁷²

Innløsning av betalingstransaksjoner er en finansiell tjeneste som i de fleste tilfeller tilbys av banker til brukersteder. Innløsning av betalingskort innebærer å gi oppgjør til brukersteder for betaling som skjer ved bruk av betalingskort. Innløseren inngår avtale med brukerstedet om å stå ansvarlig for innløsning av de enkelte betalingskortene, og brukerstedet mottar oppgjør for betalingene fra innløseren.⁷³

Innløsning av Visa- og Mastercard-transaksjoner til brukersteder i Norge tilbys av Nets, Elavon og Bambora, som alle er spesialiserte aktører på betalingstjenester, samt bankene Swedbank og Handelsbanken.⁷⁴

⁷¹ Norges Bank – Kunderettet betalingsformidling 2022, s. 26, tabell 5 (https://www.norges-bank.no/contentassets/5ee713be0750496eae019b1a93fd1674/nb_memo_1_23_kunderetta-betalingsformidling.pdf?v=01062023102337)

Totalmarkedene på fylkesnivå er beregnet med bakgrunn i forholdstallet mellom antall bedrifter i hvert av fylkene (som angitt i SSB tabell 7091), applisert på tallene for det nasjonale markedet for nettbankavtaler.

⁷² Slik dette blant annet er lagt til grunn i Konkurransetilsynets vedtak V2018-18 Vipps AS – BankAxept AS – BankID Norge AS, avsnitt 83.

⁷³ Slik dette er beskrevet i Konkurransetilsynets vedtak V2018-18 Vipps AS – BankAxept AS – BankID Norge AS, fotnote 26.

⁷⁴ Konkurransetilsynets vedtak V2018-18 Vipps AS – BankAxept AS – BankID Norge AS, avsnitt 84.

Partenes markedsandeler i et samlet marked for innløsertjenester for alle betalingsinfrastrukturer er angitt i tabellen nedenfor.

Tabell 15 Markedsandeler, innløsertjenester

Innløsertjenester til kunder i Norge (2023)				
	SR-Bank	Sørøst-Norge	Samlet	Totalmarked ⁷⁵
Antall kunder				92 000 / 100 %
Antall transaksjoner				1 600 000 000 / 100 %
Samlet volum				568 000 000 000 / 100 %

Som det fremgår, har Partene svært små markedsandeler i et slik nasjonalt avgrenset marked. Markedet består i tillegg av et betydelig antall store aktører, som også etter Transaksjonen vil være atskillig større enn Partene.

For øvrig anser Partene at Partene ikke har en sterkere markedsstilling i et marked for innløsertjenester enn for for eksempel ulike utlån og innskudd i bedriftsmarkedene. Partene viser derfor til redegjørelsene for hvert av disse markedene under kapittel 6.3.2 og 6.3.3 ovenfor.

Partene legger etter dette til grunn at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i markedet for innløsertjenester.

6.6 Fysiske tjenester

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

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

Når det gjelder kantonhåndtering for bedrifter, er heller ikke dette tjenester som utføres av Partene direkte, men av tredjeparter, som enten har en avtale med banken, eller med kunden direkte. Dette innebærer at disse tjenestene kan leveres uten at en bank selv er fysisk til stede – det er tilstrekkelig å inngå avtale om slike tjenester med tredjepart. Transaksjonen innebærer ingen konkurranseskade i et eventuelt marked for kantonhåndtering til bedrifter. Dette understrekes ved at de fleste betalingstransaksjoner i dag skjer elektronisk

⁷⁵ Tall for 2023, innhentet fra BankAxept.

ved bruk av bankkort, slik at behovet for kontanter og kontanthåndtering er marginalt sammenlignet med tidligere. Ingen av Partene tilbyr således tradisjonell kontanthåndtering, og Partene har ikke lenger en kassefunksjon. Automatene håndteres i hovedsak av Nokas eller Loomis.⁷⁶

Alt dette er i stor grad lokale fysiske tjenester uten geografisk overlapp mellom Partenes virksomheter.

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

6.7 Forsikring

6.7.1 Overordnet om markedet og Partenes virksomheter

Begge Partene distribuerer forsikringer for Fremtind Forsikring AS ("**Fremtind**"), som er SpareBank 1-alliansen og DNBs felles forsikringsselskap, samt SpareBank 1 Forsikring AS, som er SpareBank 1-alliansens pensjonsselskap. Partene har indirekte eierandeler i både Fremtind og SB1 Forsikring via SpareBank 1 Gruppen AS.

Ingen av Partene er "eiere" av den enkelte forsikringskunde – eieren av kundeforholdet er det aktuelle forsikringsselskapet. Partene opptrer som distributører av forsikringsavtaler for de to selskapene, og mottar provisjon ved salg av slike avtaler, samt løpende provisjon for omsetning under disse avtalene. Formelt er hver av Partene agenter og forsikringsselskapene prinsipaler.⁷⁷

Partenes virksomheter innebærer altså distribusjon av forsikring på vegne av hhv. Fremtind og SB1 Forsikring.

Overordnet kan det skilles mellom skadeforsikringer og livsforsikringer.

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

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

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

Begge typene forsikring etterspørres av både privatpersoner og bedrifter.

Partenes virksomheter omfatter som nevnt kun formidling av slike forsikringer.

⁷⁶ For fullstendighets skyld nevnes at SR-Bank ikke har bankbokser, mens Sørøst-Norge vil avvikle alle sine bankbokser i løpet av våren 2024.

⁷⁷ [REDACTED]

6.7.2 Produktmarkedet

Formidling av forsikringer

Som beskrevet ovenfor tilbyr ingen av Partene egne forsikringsprodukter, men formidler forsikringer på vegne av Fremtind og SB1 Forsikring.

Kommisjonen har i sin praksis identifisert et eget marked for slik formidling av forsikring.⁷⁸ Formidling av forsikring kan skje både ved salg av egen forsikring (intern formidling), og ved formidling av forsikring på vegne av en tredjepart (ekstern formidling). Kommisjonen har vurdert hvorvidt dette markedet omfatter både intern distribusjon og ekstern distribusjon av forsikringer, men har holdt dette åpent. Kommisjonen har også holdt det åpent hvorvidt formidling av de ulike typene forsikring inngår i samme marked.⁷⁹

Da Transaksjonen åpenbart ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked for formidling av forsikringer, anser Partene at det ikke er nødvendig å foreta noen ytterligere avgrensninger av et slikt marked. Det tas derfor i det videre utgangspunkt i et samlet marked for formidling av forsikringer.

Forsikringsproduktene

Både Konkurransetilsynet og EU-kommisjonen har i sin praksis lagt til grunn at hhv. Skadeforsikring og livsforsikring utgjør to separate produktmarkeder.⁸⁰

Kommisjonen har tidligere holdt åpent hvorvidt markedet for skadeforsikring kan tenkes segmentert basert på forsikringsobjekt, jf. også Konkurransetilsynets praksis.⁸¹ Konkurransetilsynet har tidligere også lagt til grunn at individuelle livsforsikringer inngår i et større sparemarked.⁸²

Selv om det kan tenkes ulike segmenter av både skade- og livsforsikring, er Partene av den oppfatning at noen nærmere avgrensning av markedene ikke er nødvendig i den foreliggende saken, idet dette uansett ikke vil ha noen virkning på konklusjonen i saken. Partene har likevel oppgitt markedsandeler basert på separate segmenter for henholdsvis tingsforsikring og personforsikring, samt for livsforsikring. Alle forsikringene selges som utgangspunkt til både privatpersoner og til bedrifter.

Med en slik avgrensning er det overlapp innen salg av tingsforsikring og personforsikring til privatkunder, samt tingsforsikring og livsforsikring til bedrifter.⁸³

6.7.3 Geografisk markedsavgrensning

EU-kommisjonen har i sin praksis holdt åpent hvorvidt markedet for formidling av forsikringer er større enn nasjonalt i utstrekning.⁸⁴ Partene legger med dette til grunn at markedet for formidling av forsikring er minst nasjonalt.

⁷⁸ EU-Kommisjonens sak M.8617 – Allianz / LV General Insurance Businesses, avsnitt 8, med videre henvisninger.

⁷⁹ EU-Kommisjonens sak M.8617 – Allianz / LV General Insurance Businesses, avsnitt 22, med videre henvisninger.

⁸⁰ Se blant annet forutsetningsvis Konkurransetilsynets Rapport om skadeforsikring, Konkurransetilsynets skriftserie 2/2006 og EU-kommisjonens Case M.9056 – Generali CEE / AS.

⁸¹ Case M.9056 – Generali CEE / AS, og Konkurransetilsynets Rapport om skadeforsikring,

⁸² Vedtak C2001-63 DNB og Gjensidige Nor – vedtak om inngrep mot fusjon

⁸³ Sørøst-Norge har ingen livsforsikring til privatkunder eller personforsikring til bedriftskunder.

⁸⁴ EU-Kommisjonens sak M.8617 – Allianz / LV General Insurance Businesses, avsnitt 25,

Aktørene som tilbyr forsikringstjenester er nasjonale og internasjonale aktører, og kundene kan kjøpe forsikringstjenester uavhengig av leverandørens geografiske tilholdssted. Med bakgrunn i den beskrivelsen av markedet som er gitt ovenfor, er Partene av den oppfatning at også markedene for produksjon av forsikring er minst nasjonale i utstrekning.⁸⁵

6.7.4 Partenes markedsandeler

Partene er ikke kjent med at det finnes tall for formidling av forsikring. I Finanstilsynets register er det imidlertid registrert hele 372 foretak med konsesjon som forsikringsagentforetak, og 68 selskap med konsesjon som forsikringsmeglerforetak.⁸⁶

Siden Partene kun formidler forsikringer for Fremtind og SB1 Forsikring, hvor begge Partene er eiere, anser Melderne at tall for salg av hvert av forsikringsproduktene kan være tilstrekkelig for å underbygge at Partene er små aktører i et marked for formidling av forsikringer, og at Transaksjonen uansett ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe forsikringsmarked.

Ifølge tall fra Finans Norge har Fremtind en markedsandel på 14,8 % i markedet for skadeforsikring,⁸⁷ mens SB1 Forsikrings markedsandel innen livsforsikring er 5 %.⁸⁸

Partenes andeler inngår i dette, og har beregnet disse som følger.

Tabell 16 Partenes markedsandeler i markedene for forsikring basert på forfalt premie

Markedsandeler	Privat			Bedrift		
	SR-Bank	Sørøst-Norge	Samlet	SR-Bank	Sørøst-Norge	Samlet
Skadeforsikring						
Personforsikring						
Livsforsikring						

Som tallene viser, har Partene lave markedsandeler i alle de potensielle segmentene av et nasjonalt forsikringsmarked, og inkrementet ved Transaksjonen er lite.

Ingen av de potensielle segmentene er berørte markeder i konkurranserettslig forstand.

Dette underbygger Partenes oppfatning av at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked.

⁸⁵ Case M.9056 – Generali CEE / AS.

⁸⁶ Registeret er tilgjengelig her: <https://www.finanstilsynet.no/virksomhetsregisteret/brukerdefinert-rapport/?group=1>

⁸⁷ <https://www.finansnorge.no/statistikk/skadeforsikring/markedsandeler/>

⁸⁸ I rapporteringen angitt som SpareBank 1 Forsikring (<https://www.finansnorge.no/tema/statistikk-og-analyse/pensjon-og-sparing/markedsutvikling/premieinnbetalinger/>)

6.8 Sparing og fond

Som beskrevet ovenfor har Partene overlappende virksomhet innen ulike spare- og fondstjenester til slutt kunder.

Et overordnet marked for sparing strekker seg i prinsippet fra rene kontotjenester på den ene siden (som beskrevet i kapittel 6.3 ovenfor) til aktive investeringer på den annen side. I et slikt marked inngår også ulike former for formuesforvaltning og distribusjon av slike tjenester, herunder både privat sparing, pensjonssparing og andre lignende tjenester.

Verdikjeden for sparing og fond kan overordnet beskrives i tre ledd, bestående av forvaltere, distributører og slutt kunder:

(i) Forvaltningstjenester

Forvaltning innebærer at den aktuelle forvalteren forvalter penger på vegne av investorer, for eksempel privatkunder som har satt inn penger i et fond. Dette omfatter den faktiske forvaltningen av midlene, herunder investeringer i aksjer, obligasjoner eller andre varer eller verdipapirer som er ment å gi kort- eller langsiktig avkastning for kunden.

Utover sine eierskap i SpareBank 1 Forvaltning AS (med datterselskapet Odin Forvaltning AS) og SpareBank 1 Markets AS, tilbyr verken SR-Bank eller Sørøst-Norge forvaltning av fond på vegne av kunden.

Overordnet finnes det tre typer fond: Aksjefond, rentefond og kombinasjonsfond. Et aksjefond består av eierandeler i flere selskaper, mens et rentefond består av eierandeler i rentebærende papirer. Kombinasjonsfond består i hovedsak av en blanding mellom eierandeler i aksjer og eierandeler i rentebærende papirer.

Videre skilles det mellom aktivt og passivt forvaltede fond. Et aktivt fond har en forvalter eller et team som på vegne av kunden bestemmer hvilke aksjer eller verdipapirer som skal kjøpes og selges, mens et passivt fond (også kalt indeksfond) består av en portefølje som skal speile og gi samme avkastning som en indeks.

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

De største aktørene innen slik forvaltning i Norge er DNB Asset Management, Nordea Funds og KLP Kapitalforvaltning.⁸⁹

(ii) Distributører

⁸⁹ Tall per juli 2023, målt etter forvaltningskapital (<https://vff.no/siste-m%C3%A5ned>)

De ulike forvaltningstjenestene, herunder typisk fond, distribueres enten direkte fra forvalteren selv, eller via distributører. Begge Partene tilbyr distribusjon av fond gjennom en digital formidlingsplattform, som lar kunden investere i et bredt utvalg av fond, og bankene får inntekter fra fondskundene i form av formidlingshonorar. I noen få tilfeller, hvor forvalter kun tilbyr bruttofond, vil distributør motta returprovisjon fra fondsforvalter. I disse tilfellene vil distributør ikke motta formidlingshonorar fra fondskunden.

Partene og de andre bankene i SpareBank 1-alliansen har inngått nomineeavtale med fondskundene, som innebærer at det er den enkelte bank som har kunderelasjonen og fastsetter egne priser (plattformavgift) for kundens bruk av plattformen.

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

SpareBank 1-alliansen tilbyr fond forvaltet av Odin Forvaltning AS, hvor alliansebankene har eierandeler. Samtidig tilbyr SpareBank 1-alliansen via sine banker en plattform som lar kunden investere i fond (og andre verdipapirer), både fra Odin Forvaltning og et stort utvalg andre tilbydere av fond.

(iii) Sluttkunder

Sluttkundene omfatter både privatpersoner, som driver sparing på privat hånd, og bedrifter, som sparer både på egne og på ansattes vegne. For bedrifters vedkommende omfatter slik sparing i all hovedsak pensjonsforpliktelser.

For denne meldingens vedkommende er Partene av den oppfatning at det er tilstrekkelig å legge til grunn et samlet marked for distribusjon av sparetjenester til sluttkunder. Partene er av den oppfatning at dette markedet er minst nasjonalt i utstrekning.

SR-Banks fondskunder har en samlet forvaltningskapital på ca. [redacted] kroner, mens Sørøst-Norges kunder har en samlet forvaltningskapital på ca. [redacted] kroner. Ifølge tall fra Verdipapirfondenes forening har norske fondskunder en samlet forvaltningskapital på ca. 1 842 milliarder kroner.⁹⁰ Målt etter forvaltningskapital har Partene en samlet markedsandel på ca. [redacted]

Tabell 17 Partenes markedsandeler i et marked for sparing og fond

Tall i milliarder NOK / Markedsandeler	SR-Bank	Sørøst-Norge	Samlet
Forvaltningskapital	[redacted]	[redacted]	[redacted]

⁹⁰ Tall for norske kunder per desember 2023, målt etter forvaltningskapital (Desember 2023; Hovedtall; Sum norske kunder) (<https://vff.no/siste-m%C3%A5ned>)

De lave markedsandelene og det lave inkrementet ved Transaksjonen underbygger i seg selv at Transaksjonen ikke hindrer effektiv konkurranse i dette markedet.

Videre er det et poeng at Transaksjonen ikke innebærer noen reell konsentrasjon i disse markedene. Transaksjonen innebærer kun at Partene slår sammen sine eierskap i allianseselskapene, og Partene vil, som før Transaksjonen, fortsette å distribuere fond gjennom den felles SpareBank 1-plattformen.

Dette underbygger Partenes oppfatning av at Transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noe marked.

Partene anser det ikke nødvendig å beskrive markedet for disse tjenestene nærmere.⁹¹

6.9 Eiendomsmegling

6.9.1 Overordnet om markedet og Partenes virksomheter

SR-Bank tilbyr eiendomsmegling gjennom datterselskapet EiendomsMegler 1 SR-Eiendom AS (100 %). Sørøst-Norge tilbyr eiendomsmegling gjennom datterselskapene EiendomsMegler 1 Sørøst-Norge AS (100 %)⁹² og EiendomsMegler 1 Telemark AS (51 %)⁹³.

De respektive selskapene har i virksomhet innen megling av nye og brukte boliger og fritidsboliger, samt noe næringsbygg.

SR-Bank har 32 kontorer med til sammen ca. 200 ansatte fordelt på de største byene i Rogaland, Hordaland og Agder, i tillegg til ett kontor i Oslo. SR-Bank solgte til sammen ██████ privat- og næringseiendommer i 2022, hvorav ██████ var i Rogaland, Agder, Vestland og Oslo.

Sørøst-Norge har 16 bankkontorer med til sammen over 100 ansatte fordelt på de største byene i Buskerud, Telemark og Vestfold. Sørøst-Norge solgte til sammen ██████ privat- og næringseiendommer i 2022, hvorav ██████ var i Buskerud, Telemark og Vestfold.

6.9.2 Produktmarkedet

Produktmarkedet for eiendomsmegling omfatter bistand ved kjøp og salg av fast eiendom, herunder markedsføring, innhenting av data og offentlig informasjon, gjennomføring av visninger, oppfølging av mulige interessenter, gjennomføring av budrunde, og etterarbeider etter gjennomført salg, herunder inngåelse av kontrakt, oppgjør, betaling og tinglysing av skjøte.

Produktet etterspørres av både privatpersoner og næringsdrivende som skal kjøpe eller selge eiendom.

Partene er av den oppfatning at megling av private eiendommer og megling av næringseiendommer utgjør separate markeder, da tjenestene i stod grad baserer seg på ulike faktiske kvalifikasjoner hos meglerne, og det i begrenset grad er verken tilbuds- og etterspørselssubstitusjon mellom de to tjenestene. Megling av henholdsvis

⁹¹ For det tilfellet at Konkurransetilsynet mener at det burde vært gitt ytterligere opplysninger for å oppfylle kravet til Konkurransemelding, ber Melderne om at Konkurransetilsynet lempet på kravet til melding, jf. krrl. § 18 (3).

⁹² Z Eiendom AS, som tidligere var et datterselskap i konsernet, er innfusjonert i EiendomsMegler 1 Sørøst-Norge AS.

⁹³ De siste 49 % eies av Skien Boligbyggelag.

privatboliger og fritidsboliger antas å inngå i samme produktmarked, da det i praksis er en glidende overgang mellom hva som anses å utgjøre en privatbolig og hva som anses å utgjøre en fritidsbolig, og megling av privatboliger og fritidsboliger i all hovedsak både tilbys av de samme aktørene og etterspørres av de samme kundene. Videre er selve meglertjenestene i seg selv de samme, uavhengig av om det er en fritidsbolig eller en privatbolig som megles.

For denne konkurransemeldingen er det imidlertid ikke nødvendig å ta endelig stilling til det relevante produktmarkedsavgrensningen, idet Transaksjonen uansett ikke vil medføre noen konkurranseskade.

Idet både Partenes tall og offentlig statistikk baserer seg på et skille mellom privatmegling og næringsmegling, er det uansett hensiktsmessig å ta utgangspunkt i et slikt skille. I det videre vil det derfor gis informasjon på et skille mellom henholdsvis privatmegling og næringsmegling.

6.9.3 Geografisk markedsavgrensning

Markedet for privatmegling kan anses å være lokalt eller regionalt i utstrekning, blant annet fordi dette langt på vei er en stedbunden tjeneste hvor lokalkunnskap og lokal merkevare er sentrale konkurransekriterier. I store byer og tettsteder vil dette i stor grad være lokale markeder, idet tilbudet av slike tjenester vil være stort nok til at kundene orienterer seg lokalt. I mer grisorgrindte strøk vil imidlertid kunden måtte orientere seg over en bredere geografi for å finne et tilstrekkelig tilbud for slike tjenester. Dette taler for at markedet har både lokale og regionale aspekter.

Samtidig har det de siste årene kommet til nettbaserte løsninger som lar selgeren ta en større del av de fysiske sidene ved salget, herunder avholdelse av visninger, mens hvor de digitale aktørene bistår ved budrunden, inngåelse av kjøpekontrakt, registrering av skjøte med videre. Dette innebærer at den lokale tilstedeværelsen ikke lenger er like nødvendig for å kunne tilby typiske meglertjenester for salg av bolig, og at markedet dermed kan tenkes å være nasjonalt.

Partene er av den oppfatning at det i denne saken ikke er nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske avgrensningen av det relevante geografiske markedet, da Transaksjonen uansett ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked.

Partene tar i det videre utgangspunkt i en geografisk avgrensning på fylkesnivå.

I 2022 omsatte SR-Bank [redacted] private eiendommer i 2022, hvorav [redacted] i Rogaland, [redacted] i Agder, [redacted] Vestland og [redacted] Oslo. Videre solgte SR-Bank til sammen [redacted] næringseiendommer i 2022, hvorav [redacted] Vestland, [redacted] Rogaland og [redacted] Agder.

I 2022 omsatte Sørøst-Norge [redacted] private eiendommer i 2022, hvorav [redacted] i Buskerud og [redacted] Telemark og Vestfold. Videre solgte Sørøst-Norge til sammen [redacted] næringseiendommer i 2022, hvorav [redacted] Telemark og Vestfold, og [redacted] i Buskerud.

Det er dermed ingen geografisk overlapp mellom Partenes virksomheter på fylkesnivå.

Dersom det avgrenses et teoretisk geografisk marked for områdene i og rundt Oslo, er det overlapp mellom SR-Banks virksomhet i Oslo og Sørøst-Norges virksomhet i Buskerud.⁹⁴

Kartutsnittet nedenfor viser Partenes meglerkontorer i området i og rundt Oslo.

Bilde 2 Kart over Partenes eiendomsmeglerkontorer⁹⁵



Det er ca. 40 kilometer å kjøre fra SR-Banks kontor i Oslo til Sørøst-Norges kontor i Lier, og ca. 42 kilometer å kjøre til kontoret i Drammen. Partene er som nevnt av den oppfatning at det ikke er noen reell overlapp mellom disse virksomhetene. Samtidig er det både i Oslo og i Drammen et betydelig antall eiendomsmeglere som konkurrerer hardt mot partene i de respektive områdene, i tillegg til at store aktører som DNB, EIE, Nordvik, Proaktiv, Krogsveen og Privatmegleren har kontorer i Asker, som ligger mellom Oslo og Drammen.

Til dette hører at SR-Bank omsatte [redacted] eiendommer i dette området i 2022, hvorav [redacted] Sørøst-Norge omsatte [redacted] eiendommer i Buskerud i 2022, men [redacted] i Oslo.

I slike sentrale områder er det grunn til å tro at utstrekningen av det geografiske markedet er snevrere enn i mer rurale strøk. Dette er fordi slike steder har et større utvalg leverandører, som gjør at det ikke er nødvendig for kunden å orientere seg i et videre geografisk marked. Bor man i eller rundt Drammen er det altså grunn til å tro at de aller fleste kunder vil velge en eiendomsmegler i Drammen, og ikke i Oslo, og vice versa. I mer rurale området kan det derimot hende at kunden er nødt til å orientere seg i et videre geografisk marked for å finne alternative tilbydere.

Partene anser på denne bakgrunn at det i ikke er noen reell overlapp mellom sine virksomheter i henholdsvis Oslo og Buskerud/Viken. Dersom det tas utgangspunkt i et slikt marked, viser den geografiske fordelingen av Partenes omsetninger at Partene uansett ikke kan anses å være nære konkurrenter.

I et potensielt samlet marked for privatmegling som omfatter Oslo og Viken samlet, har Partene en samlet markedsandel på ca. [redacted], basert på antall solgte enheter. Denne lave samlede markedsandelen, sammenholdt

⁹⁴ SR-Banks kontor i Oslo driver kun privatmegling, og ikke næringsmegling. Næringsmegling er derfor ikke nærmere behandlet i det videre.

⁹⁵ SR-Bank er blå, mens Sørøst-Norge er rød.

med at inkrementet ved Transaksjonen er ca. [REDACTED], viser at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse selv med en slik videre geografisk avgrensning.

Dette underbygger Partenes oppfatning av at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked.

Partene anser etter dette at det er klart at Transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noen av disse markedene, og vil ikke behandle disse markedene nærmere i denne meldingen.

6.10 Regnskaps- og rådgivningstjenester

6.10.1 Overordnet om markedet og Partenes virksomheter

SR-Bank tilbyr regnskaps- og rådgivningstjenester gjennom det heleide datterselskapet SpareBank 1 SR-Bank ForretningsPartner AS (med datterselskaper) ("**ForretningsPartner**"). ForretningsPartner har 30 kontorer med til sammen omtrent 430 ansatte fordelt på de største byene i Rogaland, Vestland og Agder, pluss ett kontor i Oslo, hvor det er fem ansatte.

Sørøst-Norge tilbyr slike tjenester gjennom det heleide datterselskapet SpareBank 1 Regnskapshuset Sørøst-Norge AS ("**Regnskapshuset**"). Regnskapshuset har omtrent 90 ansatte fordelt på kontorer i Drammen, Kongsberg, Tønsberg, Sandefjord, Porsgrunn, Bamble og Larvik

6.10.2 Produktmarkedet

EU-Kommisjonen har i sin praksis saker lagt til grunn at det kan defineres egne produktmarkeder for henholdsvis i) revisjon- og regnskapstjenester ("*audit and accounting services*"), ii) økonomisk rådgivning ("*corporate finance advisory services*"), og iii) HR- og lønntjenester ("*management consultancy services*").⁹⁶ Videre har Kommisjonen i de samme sakene lagt til grunn at det kan skilles mellom revisjon- og regnskapstjenester til henholdsvis små og mellomstorebedrifter på en side, og store bedrifter på den annen side,⁹⁷ hvor store bedrifter omfatter store multinasjonale selskaper. EU-Kommisjonen legger i de nevnte sakene til grunn at slike store multinasjonale selskaper i hovedsak betjenes av de globale tilbyderne av regnskapstjenester.

Partene er enige i at hver av de ulike tjenestene kan tenkes å utgjøre separate markeder. Som beskrevet ovenfor leveres imidlertid de relevante tjenestene i stor grad som tilknyttede tjenester, uten at det er noe klart skille mellom disse. Dette understrekes ved at hver av Partenes kunder, konkurrenter og leverandører innenfor én av tjenestene langt på vei også er viktigste kunder, konkurrenter og leverandører innenfor én eller flere av de øvrige tjenestene.

Idet Partenes markedsandeler vil være små uavhengig av hvordan produktmarkedet avgrenses, og Transaksjonen uansett ikke i vesentlig grad vil hindre effektiv konkurranse, er Partene av den oppfatning at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til markedsavgrensningen. For oversiktens skyld vil Partene likevel gi informasjon fordelt på potensielle separate markeder for de ulike tjenestene.

6.10.3 Geografisk marked

Partene er i utgangspunktet av den oppfatning at de relevante markedene er nasjonale i utstrekning, uansett om det avgrenses et overordnet marked for regnskapstjenester, eller om dette segmenteres i egne markeder for

⁹⁶ Se EU-kommisjonens *Case No COMP/M.2810 – Deloitte & Touche / Andersen (UK)* avsnitt 21 og *Case No IV/M.1016 – Price Waterhouse/Coopers & Lybrand*, avsnitt 54.

⁹⁷ Ibid.

regnskapstjenester, finansiell rådgivning og HR-tjenester. De relevante tjenestene kan i all hovedsak leveres digitalt, og det er ikke nødvendig med fysisk nærhet til leveransestedet.

At dette er nasjonale markeder, er også lagt til grunn i relevant praksis fra EU-kommisjonen.⁹⁸

Med henvisning til de regulatoriske kravene for regnskapsførere og regnskapsførerselskaper, legger også bransjeorganisasjonen Regnskap Norge til grunn at markedet for regnskapstjenester er nasjonalt i utstrekning.⁹⁹

Dersom det avgrenses lokale eller regionale markeder, f.eks. basert på nåværende eller tidligere fylker, er det svært begrenset overlapp mellom Partens virksomhet, og inkrementet ved Transaksjonen vil være ubetydelig. Partene anser derfor at de ikke er reelle konkurrenter i noen lokale eller regionale markeder, og vil derfor ikke beskrive et slikt potensielt marked nærmere.

Partene legger etter dette til grunn at det for denne meldingen er tilstrekkelig å legge til grunn et samlet nasjonalt marked.

6.10.4 Markedsandeler

Som beskrevet i kapittel 6.10.2 kan markedet for regnskapstjenester tenkes segmentert etter de ulike tjenestene som inngår i markedet. Partenes markedsandeler i et samlet nasjonalt marked for regnskapstjenester vil uansett være forsvinnende små.

Bransjeorganisasjonen Regnskap Norge anslår at det samlede markedet for regnskapstjenester var ca. 20,6 milliarder kroner i 2022. ForretningsPartner hadde en samlet omsetning på ca. [redacted] kroner, tilsvarende en markedsandel på ca. [redacted], mens Regnskapshuset hadde en omsetning på ca. [redacted] kroner, tilsvarende en markedsandel på [redacted]. Partenes markedsandel i et samlet nasjonalt marked for regnskapstjenester vil altså være ca. [redacted] etter Transaksjonen.

Partene anslår at den samlede markedsandelen også i enkeltsegmenter vil være tilsvarende liten, og i alle tilfeller godt under [redacted].

Tabellen nedenfor viser Partenes markedsandeler i segmentene for regnskapstjenester, finansiell rådgivning og HR-tjenester.¹⁰⁰

Tabell 18 Markedsandeler¹⁰¹

MNOK / %	ForretningsPartner	Regnskapshuset	Samlet	Totalmarked
Regnskapstjenester	[redacted]	[redacted]	[redacted]	15 300 / 100 %
Finansiell rådgivning	[redacted]	[redacted]	[redacted]	1 700 / 100 %
HR-tjenester	[redacted]	[redacted]	[redacted]	2 700 / 100 %

⁹⁸ Se EU-kommisjonens *Case No COMP/M.2810 – Deloitte & Touche / Andersen (UK)* avsnitt 21 og *Case No IV/M.1016 – Price Waterhouse/Coopers & Lybrand*. avsnitt 54

⁹⁹ <https://www.regnskapnorge.no/om-oss/bransjeutvikling/>

¹⁰⁰ Det nevnes for fullstendighetens skyld at Regnskap Norge anslår at omsetning til kunder i Oslo utgjorde ca. 5,9 milliarder kroner i 2021 (se neste note for referanse). Dersom det forutsettes at all Partenes omsetning var til bedrifter i Oslo, ville markedsandelene uansett være forsvinnende små.

¹⁰¹ <https://www.regnskapnorge.no/om-oss/bransjeutvikling/#Bransjeomsetning>

Totalmarked		20 600 / 100 %
-------------	--	----------------

I et nasjonalt marked er det altså klart at Partene vil ha lave markedsandeler i alle potensielle segmenter. Samtidig er det et betydelig antall sterke aktører tilstede i markedet, både nasjonalt og områdene hvor Partene har sine kontorer, herunder særlig Azets, BDO, Ecit, som alle har kontorer i hver av Partenes hjemmeområder.

Dette underbygger Partenes oppfatning av at Transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noe marked.

Videre anser Partene at det ikke er holdepunkter for at de vil ha sterkere markedsstillinger i potensielle lokalt eller regionalt avgrensede markeder, sammenlignet med for eksempel utlån eller innskudd. På fylkesnivå er det uansett liten eller ingen overlapp mellom Partenes virksomheter. Partene anser det ikke nødvendig å beskrive markedet for disse tjenestene nærmere.¹⁰²

6.11 Nærmere om kollektive avtaler

De kollektive avtalene er overordnet rammeavtaler en bank eller en bankgruppe har med en organisasjon om vilkår for ulike banktjenester til organisasjonens medlemmer. Eksempler på slike avtaler er Handelsbankens avtaler med Tekna (ca. 102 000 medlemmer) og Akademikerne (ca. 105 000 medlemmer), DNBs avtale med Norsk Sykepleierforbund (ca. 130 000 medlemmer), Nordeas avtale med Unio (ca. 390 000 medlemmer), og SpareBank 1-alliansens avtale med LO (ca. 1 million medlemmer).

Partene er av den oppfatning at slike avtaler er et uttrykk for kollektiv kjøpermakt i personmarkedet, og at avtalene må anses å være en integrert del av dette markedet. For bankens del gir slike avtaler tilgang til effektiv distribusjon til organisasjonens medlemsmasse, og selv om det inngås en overordnet avtale mellom banken og organisasjonen, inngås det helt ordinære låneavtaler med den enkelte kunde, hvor det er kun vilkårene som potensielt påvirkes, ikke andre forhold som f.eks. muligheten til å få lån. For organisasjonens del utgjør en slik avtale én av flere medlemsfordeler, som bidrar til å gjøre organisasjonen mer attraktiv for medlemmene sine. For kundens vedkommende innebærer slike avtaler en kollektiv forhandlingsmakt, som potensielt kan gi kunden bedre betingelser for banktjenestene sine. Det er likevel langt fra alle medlemmene i slike organisasjoner som benytter seg av banktilbudet organisasjonen har fremforhandlet. Det kan være mange grunner til dette, f.eks. at kunden er medlem i flere organisasjoner, og dermed omfattes av flere kollektive avtaler, at kundens medlåntaker er medlem i en annen organisasjon og dermed omfattes av en annen kollektiv avtale, at kunden har fått et bedre tilbud fra en annen bank, eller at kunden rett og slett har andre preferanser hva gjelder banktjenester. Partene har ikke tall for hvor stor andel av medlemmene i slike organisasjoner som faktisk benytter seg av bankavtalen organisasjonen har fremforhandlet, men merker seg at andre aktører i markedet har anslått at denne andelen er ca. 10 % etter 3-5 år.¹⁰³

Partene er i dag part i en overordnet samarbeidsavtale med Landsorganisasjonen i Norge LO ("LO"), LO-forbundene, SpareBank 1 Gruppen AS, Fremtind og SpareBank 1-bankene. Under denne avtalen foreligger det rammeavtaler knyttet til banktjenester, som blant annet gir rett til å distribuere LOfavør-produkter med visse produktfordeler etter nærmere godkjenning fra definerte organer i LO-sfæren. Rådgivning og hjelp overfor

¹⁰² For det tilfellet at Konkurransetilsynet mener at det burde vært gitt ytterligere opplysninger for å oppfylle kravet til Konkurransemelding, ber Melderne om at Konkurransetilsynet lempet på kravene til melding, jf. krrl. § 18 (3).

¹⁰³ Konkurransemeldingen inngitt i anledning Nordeas erverv av Danske Bank (inngitt 3. oktober 2023), s. 53.

medlemmene (f.eks. «konfliktlån» ifbm. Streik) er sentrale element i LO sine forventninger til SpareBank 1-bankene, sammen med enkelte produktfordeler.

For de produkter hvor Partene opptreer som distributører (forsikring og kredittkort) skjer forhandlingene mellom LO og leverandør (f.eks. Fremtind Forsikring AS). For lån- og innskuddstjenester er det en annen prosess. Alle bankene i Alliansen har mulighet til å markedsføre Lofavør boliglån med særskilte priser fra den enkelte bank. LO avholdt i 2020 en anbudskonkurranse internt i Alliansen og inngikk egne avtaler med SpareBank 1 Østlandet og SpareBank 1 SMN hvor de har forpliktet seg til spesifikke pristilbud på boliglån. Partene kjenner ikke til det nærmere innholdet i disse forpliktelsene.

Utover sin tilslutning til SpareBank 1-alliansens avtale med LO, har ingen av Partene inngått egne separate kollektive avtaler. På selvstendig basis har derfor Partene ingen markedsandel i et eventuelt marked for kollektive avtaler.

[REDACTED]

For SR-Bank utgjør det samlede utlånsvolumet for boliglån under LO-avtalen ca. NOK [REDACTED] hvilket tilsvarer ca. [REDACTED] av samlet boliglånsportefølje. For Sørøst-Norge utgjør det samlede utlånsvolumet for boliglån under LO-avtalen ca. NOK [REDACTED], hvilket tilsvarer ca. [REDACTED] av samlet boliglånsportefølje.

Sammenholdt med beskrivelsen av privatmarkedet generelt, anses det ikke nødvendig å beskrive disse avtalene nærmere.

6.12 Nærmere om Private Banking

Begge Partene tilbyr Private Banking-konsept til sine privatkunder. Private Banking er et tilbud hvor banken – i større grad enn ved et alminnelig kundeforhold – skreddersyr en pakke av banktjenester tilpasset den enkelte kundes behov. Tilbudet omfatter deler av de alminnelige banktjenestene, alt etter hvilket ønske og behov kunden har. Det tilbys mer personlig rådgivning og utvidet tilbud, herunder særlig knyttet til plassering/investering av kundens midler. Kunden får ofte en egen rådgiver som følger de opp på hele deres kundeforhold. Konseptene kan også omfatte andre fordeler, som for eksempel utvidet fordelsprogram tilknyttet kredittkort. De fleste banker tilbyr slike tjenester til enkelte kundegrupper, typisk mer formuende kunder eller kunder som har et bedriftsforhold til banken. Ulike banker har ulike strategier hva gjelder sine Private Banking-konsepter, og vil typisk ha ulike kriterier for å kunne tilbys bankens Private Banking-konsept, herunder først og fremst knyttet til kundens inntekt og plasserbare midler.

Utover å tilby alle produkter og tjenester som ellers tilbys hver av Partenes øvrige kunder, har Partene noe ulikt innhold i sine Private Banking-konsepter. SR-Bank tilbyr i tillegg formidling av porteføljeforvaltning gjennom SpareBank 1 Forvaltning AS, investeringsrådgivning på et utvidet utvalg av aksje- og rentefond, kredittkort med utvidede tjenester, fast rådgiver som gir tettere oppfølging av kunden, samt seminarer og andre arrangementer. Banken formidler (vederlagsfritt) også tjenester levert av Forretningspartner, herunder skatterådgivning,

regnskapstjenester, gjennomgang av selvangivelse mv., samt juridisk bistand for generasjonsplanlegging, arv, gave og testamente.¹⁰⁴

Sørøst-Norge tilbyr aktiv kapitalforvaltning gjennom SpareBank 1 Forvaltning AS, samt investeringsrådgivning på et utvidet utvalg av aksje- og rentefond.

Begge Partene tilbyr sine Private Banking-tjenester til kunder som har minst 1 million kroner i plasserbar formue. Partene har ikke gode tall for den potensielle kundemassen, men ifølge tall fra SSB har ca. 1,5 millioner norske husholdninger en samlet formue over 1 million kroner. Dersom det antas at ca. 1/3 av dette er enkeltpersoner med over 1 million kroner i formue, blir det potensielle kundemassen ca. 500 000 nordmenn.¹⁰⁵

SR-Bank har [redacted] kunder registrert i sitt Private Banking-konsept, hvilket utgjør ca. [redacted] av den anslåtte (potensielle) kundemassen. Sørøst-Norge har [redacted] kunder i sitt Private Banking-konsept, hvilket utgjør omtrent [redacted] av den anslåtte (potensielle) kundemassen. Selv med et nokså restriktivt anslag på den potensielle kundemassen utgjør altså Partenes Private Banking-kunder til sammen under [redacted] av den potensielle kundemassen. [redacted]

Partene er av den oppfatning at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til hvorvidt Private Banking anses å utgjøre et eget produktmarked eller om det bare anses å utgjøre et konsept i et overordnet marked for banktjenester, da Transaksjonen uansett ikke vil hindre effektiv konkurranse i et slikt potensielt marked eller segment.

Private Banking-konseptet vil derfor ikke beskrives nærmere i denne meldingen.

7 TRANSAKSJONEN GIR IKKE OPPHAV TIL NOEN BERØRTE MARKEDER

Som det følger av beskrivelsene ovenfor, har Partene overlappende virksomhet innen produktmarkedene utlån, innskudd, betaling, fysiske tjenester, forsikring og formidling av fond. Gjennom sine respektive datterselskaper tilbyr begge Partene også eiendomsmegling og regnskapstjenester.

Partene er som nevnt av den oppfatning at markedene for de ulike tjenestene er nasjonale i utstrekning. Dette gjelder særlig markedene for både utlån, innskudd, betaling, forsikring, sparing og regnskaps- og rådgivningstjenester. I alle disse markedene har Partene markedsandeler godt under 20 %. Dermed er ingen av disse markedene berørte markeder i konkurranserettslig forstand.

Dersom markedene anses å være lokale eller regionale, viser tallene ovenfor at det ikke er noen reell overlapp mellom Partenes virksomheter på fylkesnivå. Dermed vil heller ikke slike snevrere avgrensede markeder være berørte markeder i konkurranserettslig forstand.

Transaksjonen gir dermed ikke opphav til noen berørte markeder i konkurranserettslig forstand.

¹⁰⁴ For mer utfyllende informasjon om SR-Banks Private Banking-konsept vises det til SR-Banks svar på informasjonsforespørsler fra Konkurransetilsynet i anledning DNB/Sbanken-transaksjonen og Nordea/Danske Bank-transaksjonen, herunder særlig svarbrev fra SR-Bank til Konkurransetilsynet datert 18. oktober 2023.

¹⁰⁵ Partene anser at dette er et restriktivt anslag. Det vises i denne sammenheng til at det i konkurransemeldingen inngitt i anledning Nordeas erverv av virksomhet fra Danske Bank legges til grunn at nesten 600 000 nordmenn har formue over 1 millioner kroner (s. 51, tabell 9).

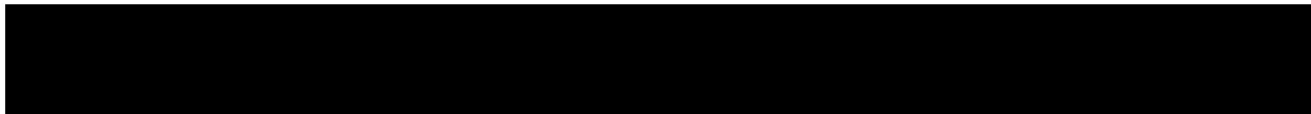
8 INGEN KONKURRANSESKADE

Som beskrevet ovenfor, er begge Partene fullservice banker som tilbyr et bredt spekter av banktjenester til alle kundesegmenter.

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

Med nasjonalt avgrensede markeder har Partene små markedsandeler, hvilket i seg selv tilsier at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked. Jo snevrere markedene avgrenses, jo mindre geografisk overlapp vil det være mellom virksomhetene, og med avgrensning på fylkesnivå vil det i ikke være noen reell overlapp. Uavhengig av hvordan markedet avgrenses geografisk viser dette at Partene ikke er nære konkurrenter, hvilket underbygger Partenes oppfatning at Transaksjonen ikke medfører noen konkurranseskade.

Både i et nasjonalt marked, og i hver av Partenes hjemfylker, er det et stort antall konkurrerende aktører som utøver et betydelig konkurransepress, også etter Transaksjonen. På nasjonalt nivå gjelder dette særlig de store forretningsbankene, herunder DNB, Nordea/Danske Bank og Handelsbanken, som alle har betydelig konkurransekraft i alle segmentene hvor Partene er aktive. På lokalt og regionalt nivå er det – i tillegg til de nasjonale bankene – regionale banker med sterke markedsposisjoner som utøver et betydelig konkurransepress.



Oslo og omegn, hvor det er kortest mellom Partenes kontorer, er det stedet i Norge med størst tetthet av både mennesker, bedrifter og banker, og det er åpenbart at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i dette området.

Basert på dette er Partene av den oppfatning at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked.

9 KUNDER, KONKURRENTER OG LEVERANDØRER

Av praktiske hensyn er oversikter over hver av Partenes kunder, konkurrenter og leverandører inntatt som vedlegg 7 og 8 til denne meldingen.

Vedlegg 7 SR-Bank - Kunder, konkurrenter og leverandører (unntas offentlighet)

Vedlegg 8 Sørøst-Norge - Kunder, konkurrenter og leverandører (unntas offentlighet)

10 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Årsberetninger og årsregnskap for SpareBank 1 SR-Bank ASA og SpareBank 1 Sørøst-Norge AS ligger vedlagt.

- Vedlegg 9** SpareBank 1 SR-Bank ASA - Årsberetning og årsregnskap (konsern), 2022
Vedlegg 10 SpareBank 1 Sørøst-Norge AS – Årsberetning og årsregnskap (konsern), 2022

Partene anser at det ikke er hensiktsmessig eller nødvendig å legge ved årsberetninger og årsregnskap for øvrige selskaper i Partenes konserner, da disse er tilgjengelige i Regnskapsregisteret i Brønnøysundregistrene.¹⁰⁶

11 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

Transaksjonen vil gi betydelige effektivitetsgevinster i form av skalafordeler, både med hensyn til drift og systemer, og med hensyn til finansiering, slik dette også er beskrevet under punkt 6.1 ovenfor. Da Transaksjonen uansett ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked anser Partene at det ikke er nødvendig å beskrive effektivitetsgevinstene videre.

12 OFFENTLIGHET

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

Forretningshemmelighetene er markert i vedlegg 11 til denne meldingen.

- Vedlegg 11** Forslag til offentlig versjon av meldingen (unntas offentlighet)

Begrunnelse for behovet for unntak fra offentlighet ligger vedlagt som vedlegg 12.

- Vedlegg 12** Begrunnelse for unntak fra offentlighet (unntas offentlighet)

Med vennlig hilsen
ADVOKATFIRMAET SELMER AS

Håkon Christoffersen

Håkon Christoffersen
Advokat

¹⁰⁶ For det tilfellet at Konkurransetilsynet skulle mene at alle årsregnskaper burde vært vedlagt for å oppfylle de formelle innholdskravene til en konkurransemelding, bes det om at Konkurransetilsynet lempet på kravene til meldingen, jf. krrl. § 18 a (3).