

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

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



Oslo, 24.05.2024
Vår ref. 12332755
Ansvarlig advokat: Ole-Andreas Torgersen

Melding av foretakssammenslutning

Inngitt på vegne av

SpareBank 1 Østlandet og Totens Sparebank

vedrørende

fusjonering av selskapenes virksomheter

Innhold

1	Oppsummering av transaksjonen.....	3
2	Involverte foretak.....	4
2.1	SpareBank 1 Østlandet.....	4
2.2	Rådgiver for SpareBank 1 Østlandet.....	4
2.3	Totens Sparebank.....	4
2.4	Rådgiver for Totens Sparebank.....	4
3	Beskrivelse av foretakssammenslutningen.....	4
3.1	Overordnet om foretakssammenslutningen.....	4
3.2	Transaksjonen.....	5
3.3	Partenes datterselskaper og eierandeler i andre selskaper.....	6
3.4	Meldeplikt til Konkurransetilsynet.....	6
4	Beskrivelse av de involverte foretak og foretak i samme konsern.....	6
4.1	SpareBank 1 Østlandet.....	6
4.2	Totens Sparebank.....	9
4.3	Nærmere om SpareBank 1-alliansen.....	11
5	Omsetning og driftsresultat.....	12
6	Relevante markeder.....	13
6.1	Overordnet om bankmarkedet og Partenes virksomheter.....	13
6.2	Utlån og finansiering.....	20
6.3	Innskudds- og kontotjenester.....	54
6.4	Betaling.....	61
6.5	Fysiske tjenester.....	64
6.6	Forsikring.....	64
6.7	Sparing og fond.....	68
7	Transaksjonen vil ikke hindre effektiv konkurranse i noe marked.....	70
8	Kunder, konkurrenter og leverandører.....	71
9	Årsberetning og årsregnskap.....	71
10	Effektivitetsgevinster.....	71
11	Offentlighet.....	72

1 OPPSUMMERING AV TRANSAKSJONEN

SpareBank 1 Østlandet ("**SB1Ø**") og Totens Sparebank ("**TSB**") (hver for seg en "**Part**" og i fellesskap "**Partene**") har inngått en avtale ("**Fusjonsavtalen**") om å fusjonere Partenes virksomheter, med SB1Ø som det overtakende selskapet ("**Transaksjonen**").¹

Transaksjonen innebærer at den juridiske enheten TSB fusjonerer inn i SB1Ø. Eierskapene hver av Partene har i andre selskaper vil dermed også konsolideres.

Begge Partene er fullservice banker.² Begge bankene har sin hovedvirksomhet på Inn- og Østlandet, men med noe ulikt lokalt fokus. SB1Ø har hovedkontor på Hamar, og til sammen 37 forretningssteder i Innlandet, Oslo og Akershus. TSB har hovedkontor på Lena, og til sammen fem bankkontorer på Lena, Raufoss, Gjøvik, Hamar og Råholt.

SB1Ø har en samlet utlånsportefølje på ca. NOK 199 milliarder, hvorav ca. NOK 141 milliarder er til privatpersoner, NOK 58 milliarder er bedrifter, og NOK 200 millioner er til offentlig forvaltning.³ TSB har en samlet utlånsportefølje på ca. NOK 24 milliarder, hvorav ca. NOK 18 milliarder er til privatpersoner og NOK 6 milliarder er til bedrifter.^{4,5}

En sammenslåing av bankene vil fremme ytterligere vekst og skape betydelige stordriftsfordeler, særlig for TSB, som før Transaksjonen er underlagt standardmodellen for beregning av egenkapital, og vil få betydelig lavere finansieringskostnader i og med at SB1Ø har IRB-godkjenning. 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 individuelt 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 nok 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 fremmer effektiv bankdrift, og styrker tilbudet til kundene.

Partenes markedsandeler vil avhenge av hvilken geografi man tar utgangspunkt i for beregningen. Som det følger av de videre beskrivelsene er Partene av den oppfatning at de fleste av de relevante markedene er nasjonale i utstrekning. Dersom det avgrenses regionale markeder, vil det kun være overlapp mellom Partenes virksomheter på Inn- og Østlandet. Også her vil imidlertid Partene ha markedsandeler under 10 %.

Partene anser dermed at Transaksjonen ikke gir opphav til berørte markeder i konkurranserettslig forstand.

Uansett geografisk avgrensning vil det være flere alternative aktører til stede, både med og uten fysisk tilstedeværelse i form av kontorer eller filialer, som vil utøve et betydelig konkurransepress på Partene også etter Transaksjonen.

¹ Se børsmelding her: <https://newsweb.oslobors.no/message/608510>

² SB1Ø tilbyr i tillegg andre relevante tjenester, som regnskapstjenester og eiendomsmegling via datterselskaper. TSB tilbyr imidlertid verken regnskapstjenester eller eiendomsmegling.

³ Se SB1Øs kvartalsrapport for første kvartal 2024, s. 9.

⁴ Tall per april 2024. Sammenlignbare tall finnes i TSBs kvartalsrapport for første kvartal 2024, s. [-].

⁵ TSB har ingen virksomhet innen utlån til offentlig forvaltning. Utlån til offentlig forvaltning er derfor ikke beskrevet nærmere i denne meldingen.

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

2 INVOLVERTE FORETAK

2.1 SpareBank 1 Østlandet

Navn: SpareBank 1 Østlandet
Adresse: Strandgata 15, 2317 Hamar
Org.nr: 920 426 530
Tlf.: 922 39 185
E-post: bjorn-erik.orskaug@sb1ostlandet.no

2.2 Rådgiver for SpareBank 1 Østlandet

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

2.3 Totens Sparebank

Navn: Totens Sparebank
Adresse: Lenagata 30, 2850 Lena
Org.nr: 937 887 787
Tlf.: 916 07 741
E-post: j.roestoen@totenbanken.no

2.4 Rådgiver for Totens Sparebank

Navn: Advokatfirmaet BAHR AS v/Beret Sundet og Jone Berge
Adresse: PO Box 1524 Vika
Tlf.: 928 81 385 / 412 64 244
E-post: bsu@bahr.no / jobber@bahr.no

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

3.1 Overordnet om foretakssammenslutningen

SB1Ø og TSB har inngått en avtale om å fusjonere Partenes virksomheter, med SB1Ø som det overtakende selskapet.

For det første innebærer Transaksjonen at Partenes virksomheter i de ulike bankmarkedene slås sammen. Dette omfatter blant annet utlån, innskudd og betaling, samt formidling av forsikring og fond, og andre banktjenester. Fusjonen er nærmere beskrevet i kapittel 3.2 nedenfor.

Videre innebærer Transaksjonen at eierskapet til Partenes datterselskaper konsolideres, og potensielt etter hvert fusjoneres. Dette er nærmere beskrevet i kapittel 3.3 nedenfor.

Målsettingen med sammenslåingen er å videreføre sparebankvirksomhetene til henholdsvis SB1Ø og TSB med sterk lokal forankring, å styrke sparebankenes stilling regionalt i sterk konkurranse med både nasjonale, regionale og lokale aktører, samt å bidra til ytterligere vekst og utvikling i regionen.

Basert på regnskapstall per 31. desember 2023, vil den sammenslåtte banken få en samlet forvaltningskapital på ca. NOK 199 milliarder, og en samlet ren kjernekapital på [REDACTED]%.⁶

Videre skal det opprettes en sparebankstiftelse med formål å fremme sparebankvirksomhet og gi gaver til allmennyttige formål i de lokalsamfunn hvor Totens Sparebank har sin forankring. Det overordnede målet for den sammenslåtte banken er å bli en enda bedre bank, bygget på solid kompetanse fra begge banker. En sammenslått bank vil stå sterkere i møte med økt konkurranse og stadig økende regulatoriske krav. Med styrket lokal tilstedeværelse vil banken være attraktiv for både kunder, ansatte, eiere og samfunnet.

Ambisjoner og målsettinger inkluderer blant annet følgende:

- Forholdet til kunder
 - Etablering av et stort regionskontor i Gjøvik med betydelig spesialistkompetanse.
 - Kundene til Totens Sparebank skal få et enda bedre tilbud gjennom sterkere lokal tilstedeværelse og kredittkapasitet, tilgang på ledende kompetansemiljøer og flere produkter, samt kundeutbytte.
 - Den sammenslåtte banken vil ha et betjeningskonsept som vektlegger gode relasjoner og rådgivning og desentrale beslutninger kombinert med de beste digitale løsningene.
- Forholdet til ansatte
 - Banken skal bli den mest attraktive arbeidsplassen innen bank og finans i regionen og tilføre flere kompetansearbeidsplasser til regionen.
- Forholdet til eierne
 - En mer konkurransekraftig bank og lønnsom forretning skal gi eierne økt avkastning.

Partenes øverste organer godkjente Transaksjonen 22. februar 2024, og Partene ønsker å gjennomføre Transaksjonen rundt 1. oktober 2024.

3.2 Transaksjonen

Transaksjonen innebærer som nevnt at de juridiske enhetene SB1Ø og TSB vil fusjonere, med SB1Ø som det overtakende selskapet. Dette innebærer at alle TSBs aktiva, eiendeler og eierandeler, ansatte, avtaler og forpliktelser etter Transaksjonen vil inngå i den juridiske enheten SB1Ø.

Før Transaksjonen er TSB medlem av Eika-alliansen. I forbindelse med Transaksjonen vil TSB tre ut av Eika-alliansen, og gjennom fusjonen med SB1Ø bli en del av SpareBank 1-alliansen.

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

Vedlegg 1 Fusjonsavtale med vedlegg

⁶ Se TSBs kvartalsregnskap for første kvartal 2024, s. 4

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 andre selskaper hvor Partene har (større eller mindre) eierandeler. En oversikt over disse selskapene er inntatt som vedlegg 2 til denne meldingen. For ordens skyld bekreftes at det ikke skjer noen kontrollendring i noen av disse selskapene som følge av konsolideringen av Partenes eierandeler.

Vedlegg 2 Partenes datterselskaper og eierandeler i andre selskaper

Som nevnt vil TSB i forbindelse med Transaksjonen tre ut av Eika-samarbeidet. Dette innebærer at TSB vil selge sine eierandeler i Eika-selskapene Eika Gruppen AS og Eika Boligkreditt AS.

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 Partene av den oppfatning at de fleste relevante markedene er nasjonale i utstrekning. I nasjonalt avgrensede markeder har Partene små markedsandeler, og i alle tilfeller under 20 %. Vilklårene for å inngi forenklet melding er dermed oppfylt, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger mv. § 3 (1) nr. 3 b og c.

Dersom markedene avgrenses regionalt, hvilket Partene anser er den snevrest tenkelige geografiske avgrensingen av noe relevant marked, vil Partene fremdeles ha markedsandeler under 20 %, slik at vilklårene for å inngi forenklet melding fremdeles vil være oppfylt.

Utover SB1Øs eierskap til allianseselskapene i SpareBank 1-alliansen, er det ingen vertikal overlapp mellom Partenes virksomheter.

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

Transaksjonen må godkjennes av Finanstilsynet, men er ikke underlagt tilsyn fra andre konkurransemyndigheter.

4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAK OG FORETAK I SAMME KONSERN

4.1 SpareBank 1 Østlandet

SB1Ø er et finanskonsern med nasjonal distribusjon, men med hovedfokus på Inn- og Østlandet.

SB1Øs egenkapitalbevis er notert på Oslo Børs, og eies av et stort antall eiere. Sparebankstiftelsen Hedmark (52,15 %), Landsorganisasjonen i Norge (LO) (9,60 %) og Svein Støle (5,31 (konsolidert))¹⁰ er de eneste eierne med eierandeler over 4 %.

Sparebankstiftelsen Hedmark ble etablert i 2015, og skal være en langsiktig eier i SB1Ø og videreføre sparebanktradisjonen gjennom å gi gaver til allmennyttige formål. Stiftelsens samlede kapital var ved utløpet av 2023 på i overkant av 10 milliarder kroner, og bestod i tillegg til egenkapitalbevisene i SB1Ø av rentepapirer med lav risiko og høy likviditet, bankinnskudd i banker, samt internasjonale aksjefond.

SB1Ø-konsernet består av morbanken SB1Ø med datterselskaper. De vesentligste datterselskapene er som følger:

- **SpareBank 1 Forretningspartner Østlandet AS**

SpareBank 1 ForretningsPartner Østlandet AS eies av SB1Ø (100 %), og driver virksomhet innen regnskaps- og rådgivningstjenester. Selskapet har kontorer i Innlandet, Akershus, Oslo og i Fredrikstad.

Selskapet har ca. 110 ansatte, og hadde en omsetning på ca. 136 millioner kroner i 2023.

- **SpareBank 1 Finans Østlandet AS**

SpareBank 1 Finans Østlandet AS ("**SB1FØ**") eies av SB1Ø (85,1 %), og driver virksomhet innen leasing, objektfinansiering og usikret gjeld til både privat- og bedriftskunder.

Selskapet har ca. 60 ansatte, og hadde en omsetning på 297 millioner kroner i 2023.

- **Eiendomsmegler 1 Innlandet AS**

Eiendomsmegler 1 Innlandet AS eies av SB1Ø (100 %), og driver virksomhet innen omsetning av boliger, fritidseiendom og næringseiendom i Innlandet. Selskapet har kontorer på Hamar, Stange, Brumunddal, Moelv, Lillehammer, Gjøvik, Kongsvinger, Elverum, Solør, Trysil, Tynset og Årnes.

Selskapet har ca. 80 ansatte, og hadde en omsetning på 131 millioner i 2023.

- **Eiendomsmegler 1 Oslo Akershus AS**

Eiendomsmegler 1 Oslo Akershus AS eies av SB1Ø (100 %), og driver virksomhet innen omsetning av boliger, fritidseiendom og næringseiendom i Oslo og Akershus.

Selskapet har ca. 140 ansatte, og hadde en omsetning på 191 millioner i 2023.

- **Youngstorget 5 AS**

¹⁰ Svein Støle eier og kontrollerer Pareto AS, Pareto Invest Norge AS og Vilfredo Kapitalforvaltning AS, som til sammen eier 5,31 % av aksjene i SB1Ø.

Youngstorget 5 AS eies av SB1Ø (100 %), og eier eiendommen hvor SB1Ø har sine kontorer i Oslo.

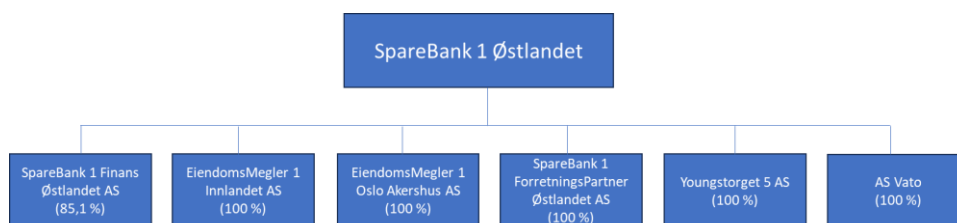
- **AS Vato**

AS Vato eies av SB1Ø (100 %), og driver virksomhet innen utleie av fast eiendom.

Selskapet har 1 ansatt, og hadde en omsetning på 5 millioner i 2023.

I tillegg har SB1Ø eierandeler i selskaper i SpareBank 1-alliansen, herunder SpareBank 1 Gruppen AS (12,4 %), SpareBank 1 Utvikling AS (18,0 %), SpareBank 1 Boligkreditt AS (23,2 %), BN Bank ASA (9,99 %), SpareBank 1 Næringskreditt AS (12,8 %), SpareBank 1 Kreditt AS (18,9 %), SpareBank 1 Betaling AS (18,1 %), SpareBank 1 Forvaltning AS (6,3 %), SpareBank 1 Bank og Regnskap AS (25,0 %), SpareBank 1 Mobilitet Holding AS (30,7 %), SpareBank 1 Gjeldsinformasjon AS (14,7 %), og SpareBank 1 Kundepleie AS.

Figur 1 SpareBank1 Østlandet ASA – forenklet konsernstruktur



SB1Ø hadde konserninntekter på ca. 10 513 millioner kroner i 2023, og hadde et driftsresultat før skatt på ca. 2 845 millioner kroner.¹¹

For mer informasjon om SB1Ø, se www.sparebank1.no/nb/ostlandet/om-oss.html.

4.2 Totens Sparebank

TSB er en fullservice sparebank, med Mjøsregionen som sitt definerte primærmarked.¹²

Bankens hovedvirksomhet er utlån til privatpersoner og bedrifter, samt salg og formidling av andre relaterte tjenester, som betaling, fondssparing og forsikring.¹³

Det største volumet for utlån til privatkunder er, men virksomheten omfatter også blant annet objektfinansiering og formidling av forbrukslån. Utlån til bedrifter omfatter i hovedsak langsiktige bedriftslån (typisk til finansiering av større investeringer), kassekreditt, leasingtjenester og andre typer finansiering.

Banken er en av over 50 banker som inngår i Eika-samarbeidet.

TSB har hovedkontor på Lena, i tillegg til kontorer i Gjøvik, Hamar, Råholt og Raufoss.

¹¹ Slik det følger av årsregnskapet for 2023, s. 132. Se for øvrig merknad om beregning av omsetning i fotnote 19 nedenfor.

¹² Banken har definert Mjøsregionen som kommunene Østre Toten, Vestre Toten, Gjøvik, Ringsaker, Hamar, Løten, Stange og Øvre Romerike (Eidsvoll, Gjerdrum, Hurdal, Nannestad, Nes og Ullensaker).

¹³ Det nevnes for ordens skyld at TSB ikke tilbyr eiendomsmegling eller regnskapstjenester. TSB har heller ingen kollektive avtaler, og tilbyr ingen Private Banking-tjenester. Disse tjenestene er derfor ikke nærmere beskrevet i denne meldingen.

TSB har en samlet utlånsportefølje på ca. NOK 24 milliarder, hvorav ca. NOK 18 milliarder er utlån til privatpersoner, og ca. NOK 6 milliarder er utlån til bedrifter.¹⁴ I markedet for utlån til privatpersoner er ca. ■■■ % av volumet boliglån, mens innen utlån til bedrifter er ca. 66 % av volumet utlån til virksomheter innen eiendomsdrift, bygg og anlegg.

Tabellen nedenfor viser fordelingen av TSBs utlån til bedrifter, fordelt på til ulike sektorer.

Tabell 2 TSBs utlånsportefølje til bedrifter, fordelt på ulike sektorer¹⁵

Sektor	Andel
Omsetning og drift av fast eiendom	39,8 %
Bygg og anlegg	26,9 %
Jord- og skogbruk	20,4 %
Tjenesteytende næringer	6,8 %
Varehandel	2,3 %
Transport	1,9 %
Industri	1,3 %
Overnattings- og serveringssteder	0,3 %
Øvrige	0,3 %

TSBs egenkapitalbevis er notert på Oslo Børs, og eies av et stort antall eiere. SpareBank 1 Østlandet (24,55 %), Verdipapirfondet Eika EKB (4,97 %), Pareto AS (4,87 %) og MP Pensjon PK (4,37 %) er de eneste eierne med eierandeler over 4 %.

TSB har kontrollerende eierskap i følgende selskaper:

- **Totens Sparebank Boligkreditt AS (100 %)**

Totens Sparebank Boligkreditt AS er TSBs selskap for utstedelse av obligasjoner med fortrinnsrett.

Per 30. september 2023 hadde selskapet samlet utlån på ca. 3,9 milliarder kroner.

- **Vallehaven AS (100 %)**

¹⁴ TSB har ingen virksomhet innen utlån til offentlig forvaltning. Utlån til offentlig forvaltning er derfor ikke beskrevet nærmere i denne meldingen.

¹⁵ Beregnet etter splitt som angitt i TSBs kvartalsrapport for første kvartal 2024, s. 16.

Vallehaven AS er eierselskapet til bankens hovedkontor i Lena. Selskapet har ingen annen virksomhet enn utleie av denne eiendommen til banken.

Videre har TSB flere mindre og ikke-kontrollerende eierandeler i andre selskaper, herunder Eika Gruppen AS (5,9 %) og Eika Boligkreditt AS (2,6 %). I forbindelse med Transaksjonen vil TSB som nevnt tre ut av Eika-samarbeidet, og vil dermed også selge sine eierandeler i disse selskapene.¹⁶

TSB hadde inntekter på ca. 1 288 millioner kroner i 2023, og hadde et driftsresultat på 377 millioner kroner.¹⁷

Mer informasjon om TSB finnes på www.totenbanken.no**Feil! Hyperkoblingsreferansen er ugyldig..**

4.3 Nærmere om SpareBank 1-alliansen

Før Transaksjonen er TSB medlem i Eika-samarbeidet, mens SB1Ø er medlem i SpareBank 1-alliansen ("Alliansen"). I og med innfusjoneringen av TSB i SB1Ø vil altså virksomheten som fra før var en del av Eika-samarbeidet bli en del av SpareBank 1-alliansen.

Alliansen består av 12 selvstendige sparebanker (samlet omtalt som "alliansebankene") over hele landet, som samarbeider om felles plattform og merkevare. Utover dette konkurrerer bankene fritt mot hverandre. 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.¹⁸

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.

- **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.

- **SpareBank 1 Gruppen AS**

¹⁶ For en oversikt over alle TSBs eierandeler, se Vedlegg 2 (se også TSBs årsregnskap for 2023 (Vedlegg 9) s. 47.

¹⁷ Se TSBs årsrapport for 2023, s. 22. Se fotnote 19 for beregningsmåte.

¹⁸ Partene viser for ordens skyld til at SpareBank 1 SR-Bank og SpareBank 1 Sørøst-Norge har annonsert at de vil fusjonere.

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 %).

- **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. Alle disse selskapene leverer fellestjenester til bankene i Alliansen, med unntak av BN Bank, som driver egen bankvirksomhet.

Figur 3 Eier- og selskapsstruktur i 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>.

5 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT

Tabell 3 Omsetning og driftsresultat i Norge i 2023¹⁹

¹⁹ 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).

Navn	Omsetning, 2023	Driftsresultat, 2023
SpareBank 1 Østlandet (konsern)	10 513 000 000	2 845 000 000
Totens Sparebank (konsern)	1 288 043 000	377 000 000

6 RELEVANTE MARKEDER

6.1 Overordnet om bankmarkedet og Partenes virksomheter

6.1.1 Overordnet om markedet

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 nasjonale i utstrekning, slik det også følger av praksis fra EU-kommisjonen.²⁰ 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, eiendomsmedling og regnskapstjenester.

Videre finnes det 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 og andre bedriftslån 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. Det samlede bankmarkedet består for det første av store nasjonale aktører, som DNB, Nordea, Handelsbanken og Danske Bank. Dette er aktører med utstrakt nasjonal tilstedeværelse, og gjerne også virksomhet på tvers av landegrensene. Videre består markedet av regionale banker, som SpareBank 1 Nord-Norge, SpareBank 1 SMN, Sparebanken Sør, SpareBank 1 SR-Bank, Sparebanken Vest og SpareBank 1 Østlandet. Dette er banker som først og fremst har et regionalt geografisk fokus, men som også har stor grad av nasjonal tilstedeværelse. Atter videre består markedet av banker med lokalt fokus, herunder typisk lokale sparebanker, som Aurskog Sparebank, Etnedal Sparebank, Odal Sparebank, Romerike Sparebank, Grue Sparebank, Tolga-Os Sparebank og TSB. Dette er banker som først og fremst har et lokalt fokus, men som også har stor grad av både regional og nasjonal tilstedeværelse. De lokale sparebankene nevnt her er alle sparebanker med sin hovedvirksomhet på Inn- og Østlandet, men som også har kunder andre steder i landet.

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 regional eller lokal sparebank, herunder også bankene i SpareBank 1-alliansen og TSB, fra å levere banktjenester og andre tjenester til en kunde som holder til i et helt annet geografisk område enn bankens fokusområde, og de fleste banker, også lokale og regionale, tilbyr

²⁰ Se blant annet sak M.10378 – VUB / Slovenskap Sporitelna / Tatra Banka / 365.Bank / CSOB / JV, avsnitt 47; sak M.8553 – Banco Santander / Bankco Popular Group, avsnitt 16 og 21; sak COMP/M.8414 – DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 24; og sak M.3894 – Unicredito / HVB, avsnitt 41.

i hovedsak alle de alminnelige banktjenestene. Finansdepartementet legger i Finansmarkedsmeldingen for 2024 til grunn at "*Digitaliseringen av finansielle tjenester innebærer at den fysiske avstanden mellom tilbyder og etterspørter blir mindre viktig*", og at "*Forbrukere og bedrifter kan i dag enkelt søke om lån og plassere sparepenger hos den aktøren som tilbyr best betingelser, uavhengig av fysisk plassering. [...] Dette er særlig merkbart i de delene av landet der tilgangen på finansielle tjenester har vært avhengig av et fåtall aktører*".²¹ I Finansmarkedsmeldingen vises det også til at "*de fleste kommuner har mer enn ti ulike banker som har pant i eiendom der*".²²

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 produktvalg, 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 individuelt 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 nok 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 produkselskaper 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. For eksempel har både Aprila Bank og Instabank etablert seg innen kassakreditt til bedrifter, mens aktører som Ressurs Bank og Komplet Bank har etablert seg innen kredittkort og forbrukslån til privatpersoner. De som har lyktes, har langt

²¹ Meld. St. 23 (2024) – Finansmarkedsmeldingen 2024, s. 31.

²² Meld. St. 23 (2024) – Finansmarkedsmeldingen 2024, s. 31.

på vei vært aktører som enten har utviklet effektive systemer for håndtering av egen virksomhet, eller systemer som gir kundene en bedre brukeropplevelse.

For eksisterende banker er tersklene for geografisk utvidelse av virksomheten i all hovedsak knyttet til markedsføring. Et eksempel på dette er Bulder Bank (et konsept fra Sparebanken Vest), som ikke har fysiske filialer, men som gjennom utstrakt markedsføring har hatt betydelig vekst og tatt markedsandeler over hele Norge, også på Inn- og Østlandet, hvor Partene har sine hovedvirksomheter.²³ Dersom en bank ønsker å utvide sitt nettverk av fysiske filialer vil det i tillegg kreves leie av lokaler, og eventuelt noen ansatte, alternativt at noen som allerede er ansatt i banken helt eller delvis betjener den nye filialen. Dette kan imidlertid ikke anses å utgjøre noen etableringshindring. Utover dette er det ingen hindringer for at en bank som driver virksomhet i én region utvider sitt geografiske fokusområde i Norge. Etter at Transaksjonen ble offentliggjort, har både Aurskog Sparebank,²⁴ Etnedal Sparebank,²⁵ Odal Sparebank,²⁶ Romerike Sparebank,²⁷ Grue Sparebank og Tolga-Os Sparebank,²⁸ annonsert at de vil åpne kontorer i TSBs hjemområde. I denne sammenheng er det også særlig interessant å nevne at [redacted] etter at Transaksjonen ble kjent i markedet, samt at [redacted]

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.

6.1.2 Oversikt over Partenes virksomheter

Som beskrivelsene i kapittel 4 viser, er begge Partene fullservice banker, og tilbyr et bredt spekter av banktjenester, herunder utlån, innskudd, betaling, fysiske tjenester, forsikring og investeringstjenester, fortrinnsvis knyttet til verdipapirfond.

Begge Partene tilbyr tjenestene sine til både privatpersoner, bedrifter og offentlig forvaltning.

SB1Ø har det aller vesentligste av sin virksomhet i Oslo, Akershus og Innlandet, mens TSB har det aller vesentligste av sin virksomhet i Akershus og Innlandet. Regionalt er det altså først og fremst overlapp mellom Partenes virksomheter på Inn- og Østlandet. Begge bankene tilbyr imidlertid de fleste av tjenestene sine, herunder også utlån og innskudd, til kunder over hele landet.

Kartutsnittet nedenfor viser lokasjonen for hvert av Partenes bankkontorer – SB1Øs kontorer er blå, mens TSBs kontorer er gule.

Bilde 1 Kart over Partenes bankkontorer

²³ Se som eksempel denne artikkelen, hvor det fremheves at Bulder Bank tar flest kunder i Oslo og Viken: <https://www.dn.no/marked/bulder-bank/sparebanken-vest/sbanken/bankkunder-pa-rommen-bulder-med-tre-mrd-i-nye-lan-pa-en-uke/2-1-1587918>

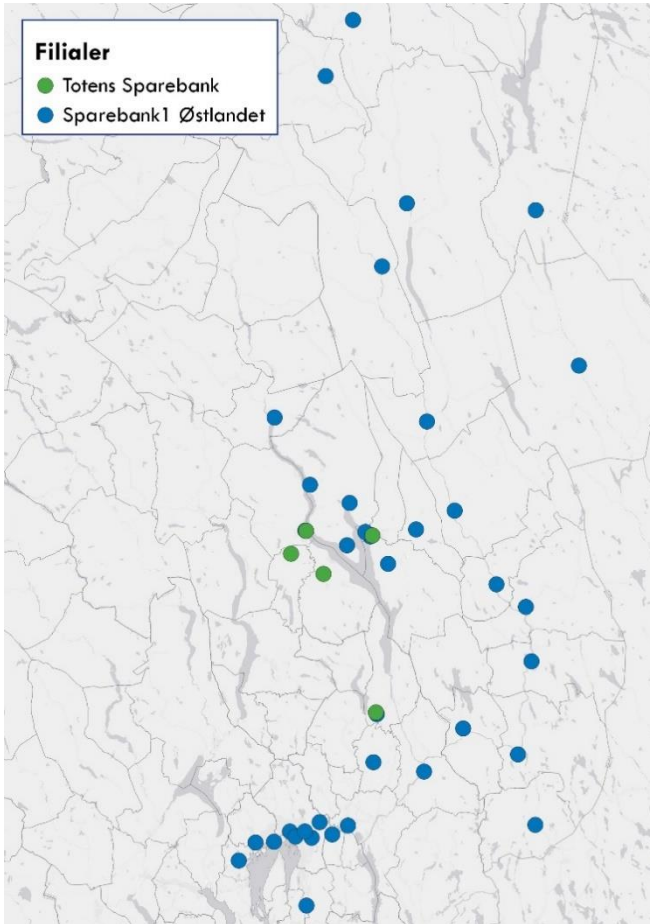
²⁴ <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article16970384.ece>

²⁵ <https://www.bankshift.no/nyheter/ny-bank-utvider-etter-totens-fusjonen/316634>

²⁶ <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article16885115.ece>

²⁷ <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article16876401.ece>

²⁸ <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article16758886.ece>



Som det fremgår, er det Partenes kontorer i området rundt Mjøsa som ligger nærmest hverandre. Markedene er imidlertid nasjonale, og Transaksjonen vil uansett ikke hindre effektiv konkurranse i noe relevant marked uansett avgrensning.

6.1.3 Bankmarkedene er nasjonale, og Transaksjonen vil uansett ikke hindre effektiv konkurranse

Partene mener, som angitt flere steder i denne meldingen, at konkurransen i bankmarkedene er nasjonal, slik det også er lagt til grunn i praksis fra EU-kommisjonen.

I denne saken har Konkurransetilsynet i prenotifikasjonsfasen imidlertid indikert at de vil vurdere Transaksjonen på svært snevert geografisk grunnlag (ned på kommunenivå).

På bakgrunn av dialogen med Konkurransetilsynet har Partene for enkelte av produktmarkedene nedenfor gitt opplysninger også på lokalt og regionalt nivå. Partene er imidlertid av den klare oppfatning at det ikke er holdepunkter for å avgrense lokale eller regionale bankmarkeder.

I sin markedsdefinisjonsmeddelelse tar EU-kommisjonen utgangspunkt i at det relevante geografiske markedet omfatter det geografiske området der de involverte foretakene leverer eller etterspør relevante produkter, der

konkurransforholdene er tilstrekkelig homogene til at virkningen av den aktuelle transaksjonen kan vurderes, og som skiller seg fra andre geografiske områder fordi konkurransforholdene er betydelige annerledes.²⁹

For det første er lokale sparebankers geografiske nedslagsfelt i all hovedsak historisk begrunnet, idet banktjenester historisk i stor grad har vært basert på fysisk tilstedeværelse. Sparebankenes markedsandeler på lokal- og regionsnivå er et uttrykk for denne historiske tilstedeværelsen, og kan ikke begrunne lokale eller regionale markeder i dag. Som eksempel har TSB vært den lokale sparebanken på Toten i over 150 år, mens SB1Ø er en sammenslåing av sparebanker som har vært til stede i enkelte av sine hjemkommuner i over 150 år. I dag er det imidlertid ingenting som hindrer en lokal sparebank fra å levere tjenester, herunder også utlån til både privatpersoner og bedrifter, utenfor sitt historiske hjemmeområde, slik både TSB og SB1Ø gjør. Et slikt standpunkt underbygges av uttalelser fra Oslo Economics, som i sin rapport legger til grunn at "*det er få reelle hindringer knyttet til å tilby lån i nye geografiske områder*", og at "*dersom aktørene som faktisk tilbyr lån i markedet forsøker å utøve markedsrett, vil nye aktører raskt komme til*".³⁰ Sparebankenes størrelse gjør imidlertid at det ikke nødvendigvis er hensiktsmessig å markedsføre tjenestene sine nasjonalt. Mange sparebanker har nok med å fokusere sin virksomhet i området hvor de historisk har hatt tilholdssted, likevel slik at de også imøtekommer henvendelser fra andre steder i landet. Eksempler på sparebanker med litt avvikende strategi er for eksempel Sparebanken Vest, som med hell har markedsført seg bredt i det nasjonale markedet. Dette underbygger partenes poeng om at geografisk ekspansjon av fokusområde i stor grad handler om markedsføring, og ikke om faktiske hindre for å levere banktjenester utenfor eget historisk hjemmeområde. Motsatt understreker dette at (lokale og regionale) sparebanker, herunder også Partene, ikke er skjermet fra konkurranse både fra nasjonale aktører som DNB og Nordea, men også fra mindre banker uten fysisk tilstedeværelse i Partenes hjemmeområder. Sparebankenes relativt høye markedsandeler i sine historiske hjemmemarkeder innebærer altså ikke at disse hjemmeområdene utgjør separate geografiske markeder.

For det annet, og i forlengelsen av dette, vil alle kunder, både bedrifter og privatpersoner, kunne henvende seg til banker utenfor den enkelte kommune og det enkelte fylke for å få tilbud om de ulike banktjenestene, herunder også lån, og banker utenfor den enkelte kommune og det enkelte fylke vil kunne gi konkurransedyktige tilbud. Både Partene og andre markedsaktører leverer – og kundene etterspør – altså banktjenester, herunder også boliglån, ubundet av fylkes- eller kommunegrenser. Dette underbygges for det første av kvalitative vurderinger gjort av ulike aktører i markedet. Her vises det særlig til uttalelsen fra Finansdepartementet, som i Finansmarkedsmeldingen for 2024 viser til at "*Forbrukere og bedrifter kan i dag enkelt søke om lån og plassere sparepenger hos den aktøren som tilbyr best betingelser, uavhengig av fysisk plassering*".³¹ Finansdepartementet trekker samme sted frem at dette "*er særlig merkbart i de delene av landet der tilgangen på finansielle tjenester har vært avhengig av et fåtall aktører*". Et slikt standpunkt underbygges av uttalelser fra Oslo Economics i deres redegjørelse for markedsavgrensningen i bankmarkedet i anledning Nordeas erverv av privatkundene til Danske bank, hvor det blant annet legges til grunn at "*Uavhengig av hvor en bank er lokalisert, og om den i det hele tatt har filialer, vil den kunne tilby lån over hele Norge*".³² Dette underbygges videre av tilgjengelig markedsdata, både fra Partene og fra andre aktører. Finansdepartementet viser i Finansmarkedsmeldingen til at det i de fleste kommuner er mer enn ti banker som har pant i eiendom,³³ hvilket også underbygges av alle Partenes rapporter

²⁹ Commission Notice on the definition of the relevant market for the purposes of Union competition law (C/2024/1645), avsnitt 12 (b)

³⁰ Oslo Economics, *Konkurransøkonomiske vurdering av Huseiernes kommentarer og analyse av "lokalmarkeder"* (utarbeidet ifm. Nordea/Danske Bank-saken), side 4.

³¹ Meld. St. 23 (2024) – Finansmarkedsmeldingen 2024, s. 31.

³² Oslo Economics, *Konkurransøkonomiske vurdering av Huseiernes kommentarer og analyse av "lokalmarkeder"* (utarbeidet ifm. Nordea/Danske Bank-saken), side 1.

³³ Meld. St. 23 (2024) – Finansmarkedsmeldingen 2024, s. 31.

fra Eiendomsverdi. De fleste banker som har pant i eiendom i en kommune, særlig utenfor byene, er altså ikke fysisk til stede i kommunen.

For det tredje har EU-kommisjonen i sin praksis, med bakgrunn i poengene fremhevet i punktene ovenfor, lagt til grunn at markedet for boliglån er nasjonalt. I flere av de senere sakene som har vært behandlet av EU-kommisjonen har det i blitt foretatt markedsundersøkelser som har bekreftet dette standpunktet.

For det fjerde er det ingen særlige forhold i de geografiene Partene har sine kontorer som tilsier at det må avgrenses separate markeder lokalt eller regionalt i denne saken. Partene anser at konkurranseforholdene i de aktuelle områdene ikke i nevneverdig grad skiller seg fra andre områder, og at Partene møter sterk konkurranse fra aktører som ikke er fysisk til stede i regionen. Samtidig er tjenestene som leveres i de samme som i andre geografier, og aktørene som tilbyr disse er i stor grad de samme.

For det femte tilsier den utstrakte digitaliseringen av markedet, herunder også lånemarkedene, at markedene ikke kan anses å være lokale eller regionale. Mens lokale og regionale markedsandeler som nevnt i stor grad er historisk begrunnet, må Konkurransetilsynets markedsavgrensning og konkurranseanalyser være fremoverrettet, særlig med hensyn til den hyppige digitale utviklingen i markedet. Investering i digitale løsninger vil være en forutsetning for å kunne drive effektiv bankvirksomhet fremover, og digitaliseringen vil forsterke eksistensen av et nasjonalt bankmarked hvor fysisk tilstedeværelse ikke er en forutsetning for å levere tjenester i et område. Også Oslo Economics legger i sin rapport til grunn at "*avstand til banken [er] uten betydning for kundens muligheter til å hente informasjon om lånetilbud – siden dette gjøres digitalt*".³⁴ I markedsdefinisjonsmeddelelsen legger EU-kommisjonen til grunn at det ved vurderinger av transaksjoner tas hensyn til strukturelle omstillinger i markeder, herunder ved avgrensningen av relevante geografiske markeder, og trekker særlig frem teknologiske endringer som et relevant hensyn.³⁵

Partene anser etter dette at fysisk tilstedeværelse i høyden er et konkurranseparameter for enkelte kunder, og en avgrensning av lokale eller regionale markeder vil ikke være i tråd med realitetene i dagens bankmarked. Som beskrevet, har det vært – og pågår det fremdeles – en betydelig utvikling i bransjen, herunder særlig når det kommer til digitalisering. En geografisk avgrensning hvor fysisk tilstedeværelse overspilles vil bryte med denne utviklingen. En slik avgrensning hensyntar ikke realitetene Partene og andre aktører i markedet forholder seg til. Dette omfatter både konkurransetrykket fra de nasjonale aktørene og aktører uten fysisk tilstedeværelse i en kommune, en region eller et fylke, men også egne muligheter til å utvide egen virksomhet og tilby egne tjenester til kunder utenfor egne (historiske) hjemmemarkeder, slik flere lokale og regionale sparebanker har gjort. Betydningen av den utstrakte digitaliseringen av bankmarkedet fremheves også av Oslo Economics som argument for at bankmarkedet er nasjonalt. I anledning Nordeas erverv av Danske Banks privatkunder utarbeidet Oslo Economics et notat om markedsavgrensningen, hvor det blant annet legges til grunn at "*Fremveksten av digitale banktjenester, som har redusert betydningen av filialer i boliglånssegmentet, [innebærer alene] at markedet må betraktes som nasjonalt*".³⁶

Selv om Konkurransetilsynet skulle vurdere konkurransen i lokale eller regionale markeder, er Partene av den oppfatning at Transaksjonen uansett ikke vil hindre effektiv konkurranse, idet Partene vil utsettes for et betydelig konkurransepress også etter Transaksjonen, og uansett ikke vil være mulig å utøve noen form for markedsrett etter Transaksjonen

For det første vil kundene både lokalt og regionalt vil ha flere alternative leverandører av alle de ulike banktjenestene, herunder både fra aktører med fysisk tilstedeværelse i regionen, og aktører uten fysisk tilstedeværelse. På Hamar og Gjøvik, som er de to stedene på Innlandet hvor begge Partene har kontorer, har

³⁴ Oslo Economics, *Konkurranseøkonomiske vurdering av Huseiernes kommentarer og analyse av "lokalk markeder"* (utarbeidet ifm. Nordea/Danske Bank-saken), side 1.

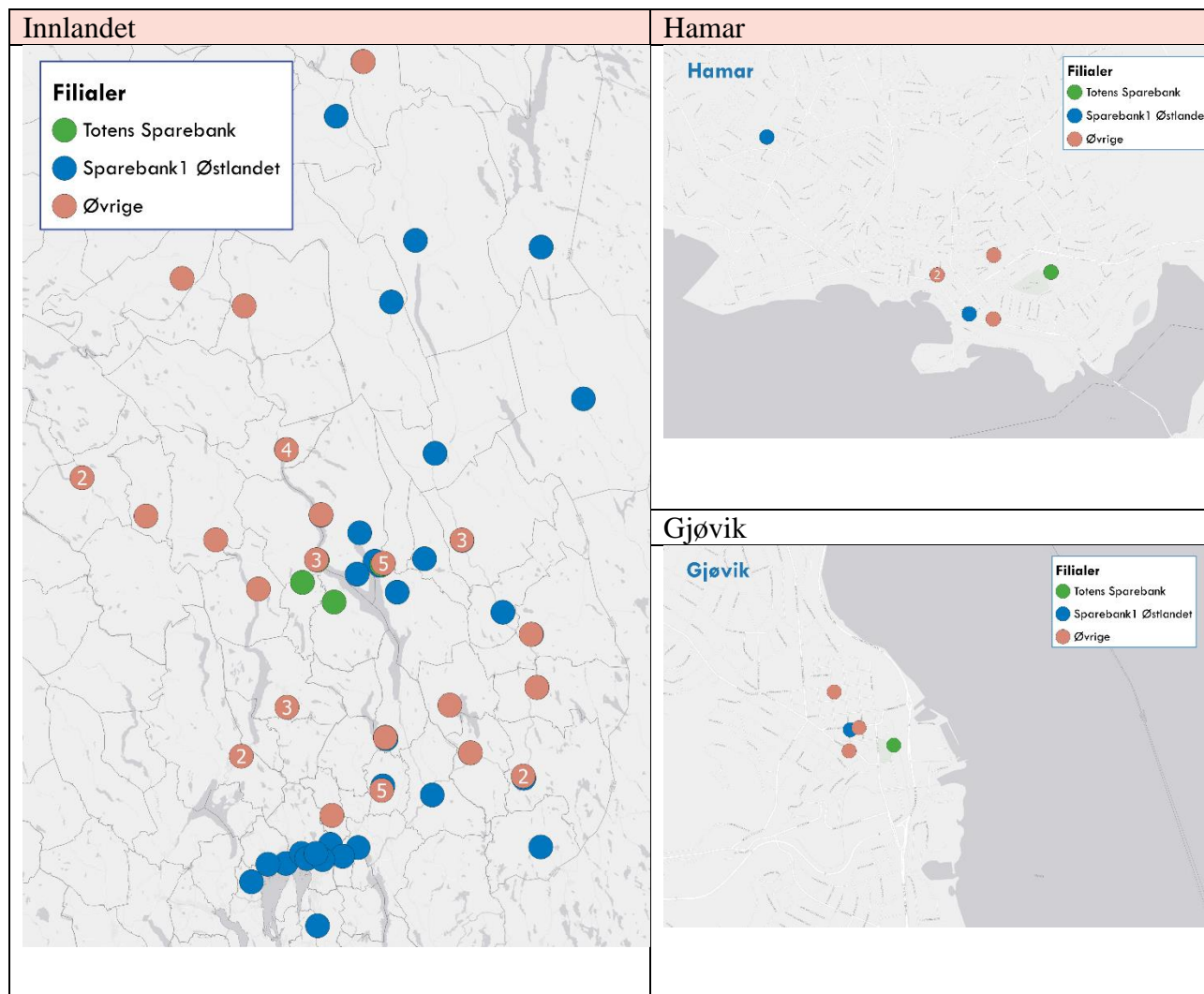
³⁵ Commission Notice on the definition of the relevant market for the purposes of Union competition law (C/2024/1645), avsnitt 21

³⁶ Oslo Economics, *Konkurranseøkonomiske vurdering av Huseiernes kommentarer og analyse av "lokalk markeder"* (utarbeidet ifm. Nordea/Danske Bank-saken), side 1.

både DNB, Nordea og Landkreditt kontorer, og utøver et betydelig konkurransepress på Partene. I tillegg har Handelsbanken og JBF kontor på Hamar. Det er flere sterke aktører som har kontorer i de omkringliggende kommunene herunder DNB (som har kontorer på Fagernes, Gran, Kongsvinger og Lillehammer), Nordea (Lillehammer og i Elverum), og Handelsbanken (Lillehammer og Jessheim), men også SpareBank 1 Gudbrandsdal (Lillehammer), Etnedal Sparebank (Hov, Dokka og Etnedal), Odal Sparebank (Nord-Odal, Sør-Odal, Kongsvinger og Kløfta), Næringsbanken (Moelv), Tolga-Os Sparebank (Elverum), SpareBank 1 Ringerike Hadeland (Hønefoss, Jevnaker og Gran), og Sparebanken Øst (Hønefoss og Jessheim).³⁷

Kartutsnittet nedenfor viser Partenes og noen av konkurrentenes kontorer i regionen.

Bilde 2 Kart over Partenes og konkurrenters kontorer³⁸



For det annet er det lave etableringshindringer i markedet, særlig for Parter som allerede driver bankvirksomhet andre steder i Norge. Dette gjelder for det første banker som har kontornettverk i omkringliggende områder. Som en konsekvens av Transaksjonen har flere aktører med kontorer i nabokommuner til TSBs kontorer

³⁷ De fleste av aktørene som nevnes her har også kontorer andre steder. Her nevnes kun kontorene som ligger i og omkring TSBs hjemmeområde.

³⁸ Merk, der det er et tall i plottet, ligger det flere filialer innenfor plottets omkrets og disse er derfor ikke synlige.

annonsert at de vil etablere kontorer i TSBs hjemkommuner, herunder på Gjøvik, Hamar og Eidsvoll.³⁹ For det annet gjelder dette aktører som på annen måte investerer i markedsføring utover egne historiske hjemmeområder. Her er Sparebanken Vest, med sitt konsept Bulder, et godt eksempel på en aktør som har markedsført seg og tatt betydelige andeler utenfor sitt hjemmeområde. Dette viser at også den potensielle konkurransen er betydelig, hvilket etter Partens oppfatning som utgangspunkt tilsier at markedet ikke kan avgrenses lokalt eller regionalt, og som uansett underbygger Partenes oppfatning av at det heller ikke etter Transaksjonen vil være mulig å utøve markedsrett, ei heller på lokal- eller regionsnivå. Dette finner støtte i rapporten fra Oslo Economics, hvor det blant annet legges til grunn at "*[p]å grunn av få geografiske barrierer både på tilbuds- og etterspørselssiden vil forbrukerne raskt substituere seg til andre aktører, dersom tilbyderne de har forsøker å utnytte markedsrett*", og at "*eventuell høy lønnsomhet i et område [vil] resultere i at banker øker sin satsning på området*".⁴⁰ Om potensielle konkurrenter legger Oslo Economics videre til grunn at "*så lenge den lokale banken i betydelig grad disiplineres av banker utenfor et snevert område, kan likevel ikke markedet avgrenses lokalt*".⁴¹ Dette underbygger først og fremst Partenes oppfatning av at markedet er nasjonalt, men innebærer også en erkjennelse av den disiplinerende effekten banker med filialer i tilstøtende områder har på Partene.

For det tredje kan ikke Partene anses å være hverandres nærmeste konkurrenter, heller ikke med en snever markedsavgrensning. Som diskutert under konkurranseanalysene for boliglån i kapittel 6.2.2.4 og 6.2.3.4 nedenfor, tilsier rapportene fra Eiendomsverdi at Partene ikke er hverandres nærmeste konkurrenter i markedet for boliglån.

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

6.2 Utlån og finansiering

6.2.1 Overordnet om markedet og Partenes virksomhet

Begge Partene har virksomhet innen utlån og finansiering til både privatpersoner og bedrifter.⁴²

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 låntakers egen bolig eller hytte. For bedrifter knytter lånebehovet seg stort sett til større investeringer, eller til finansiering av videre 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, Handelsbanken Nordea/Danske Bank og begge Partene. 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, eller ved leasing av kjøretøy, for eksempel Santander.

Større lån, som boliglån og lån til investeringer i virksomheter, er ofte pantesikrede lån. 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,

³⁹ Partene er kjent med at dette omfatter Aurskog Sparebank, Etnedal Sparebank, Odal Sparebank, Romerike Sparebank, Grue Sparebank og Tolga-Os Sparebank. Se fotnoter 25 til 29 ovenfor.

⁴⁰ Oslo Economics, *Konkurranseøkonomiske vurdering av Huseiernes kommentarer og analyse av "lokalkrededer"* (utarbeidet ifm. Nordea/Danske Bank-saken), side 1.

⁴¹ Oslo Economics, *Konkurranseøkonomiske vurdering av Huseiernes kommentarer og analyse av "lokalkrededer"* (utarbeidet ifm. Nordea/Danske Bank-saken), side 1.

⁴² TSB har ingen utlån til offentlig forvaltning. Utlån til offentlig forvaltning er derfor ikke nærmere behandlet i denne meldingen.

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 produktselskaper i Partenes respektive alliansesamarbeid – herunder SpareBank 1 Kreditt AS og Eika Kredittbank AS – med de respektive alliansebankene, herunder Partene, som distributører.

Partene vil i denne meldingen ta utgangspunkt i et skille mellom lån til hhv. privatkunder og bedriftskunder. SB1Ø har en samlet utlånsportefølje på ca. NOK 199 milliarder, hvorav ca. NOK 141 milliarder er til privatpersoner,⁴³ NOK 58 milliarder er bedrifter,⁴⁴ og NOK 200 millioner er til offentlig forvaltning. TSB har en samlet utlånsportefølje på ca. NOK 24 milliarder, hvorav ca. NOK 18 milliarder er til privatpersoner⁴⁵ og NOK 6 milliarder er til bedrifter⁴⁶.

6.2.2 Utlån til privatpersoner

6.2.2.1 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.

SB1Ø har en samlet utlånsportefølje til privatpersoner på ca. NOK 141 milliarder hvorav ca. NOK [REDACTED] er sikrede lån (i all hovedsak boliglån), og NOK [REDACTED] er usikrede lån. Omtrent [REDACTED] % av det samlede utlånet til privatkunder er til kunder i Inn- og Østlandet.

TSB har en samlet utlånsportefølje på ca. NOK 18 milliarder til privatpersoner, hvorav praktisk talt hele volumet er sikrede lån (i all hovedsak boliglån). Volumet for usikrede lån er ca. NOK [REDACTED]. Den aller vesentligste delen av TSBs lånekunder befinner seg i Inn- og Østlandet.

6.2.2.2 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, altså lån til kjøp av – og med sikkerhet i – kundens bolig. Dette er langsiktige lån, gjerne med 25-30 års nedbetalingstid på inngåelsestidspunktet, og med en fast nedbetalingsplan over den aktuelle perioden. Boliglån har som oftest lavere rente enn usikrede lån, nettopp fordi banken har sikkerhet for lånet, og fordi risikoen dermed anses å være lavere. Andre former for objektfinansiering, herunder særlig billån og lignende typer finansiering, anses også å være sikrede lån. Dette er lån hvor banken gir lån til finansiering av en konkret gjenstand, for eksempel en bil, hvor banken får sikkerhet i

⁴³ Av dette er ca. [REDACTED] overført til SpareBank 1 Boligkreditt AS, og [REDACTED] er på bankens egen balanse.

⁴⁴ Av dette er ca. [REDACTED] overført til SpareBank 1 Næringskreditt AS, mens [REDACTED] er på bankens egen balanse.

⁴⁵ Av dette er ca. [REDACTED] overført til Eika Boligkreditt AS, [REDACTED] er overført til Totens Sparebank Boligkreditt AS, og [REDACTED] er på bankens egen balanse.

⁴⁶ Av dette er det aller vesentligste på bankens egen balanse. TSB har ingen utlån til offentlig forvaltning. Utlån til offentlig forvaltning er derfor ikke nærmere beskrevet i denne meldingen.

bilen. Et alternativ til objektfinansiering er leasing, hvor det formelt er banken som er kjøper og eier av objektet, mens kunden leier objektet fra banken.⁴⁷

Usikrede lån vil i hovedsak anses å være en eller annen form for forbrukslån, for eksempel ved at kunder søker om og får utbetalt et forbrukslån fra en bank, eller ved at kunden har et kredittkort som overtrekkes, og hvor kunden ikke stiller sikkerhet for lånet. Dette er, i større grad enn sikrede lån, kortsiktige lån med høye renter, ofte uten konkret nedbetalingsplan. Nettopp fordi det ikke stilles sikkerhet for lånet er risikoen for banken, og dermed også renten, høyere. Én type forbrukslån er lån kunden tar opp i banken, og som utbetales som et beløp til kunden. Dette er vanlig ved for eksempel kjøp av større formuesgode, for eksempel bil eller båt, men skjer også dersom kunden bare har behov for ekstra likviditet. Lånet kommer ofte med en etableringskostnad, selv om etableringen også kan være gratis, og lånet har som regel en relativt høy rente som løpet frem til kunden har nedbetalt lånet. 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.⁴⁸

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.⁴⁹

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.

De ulike lånetypene igjen kan tenkes segmentert på ulike undersegmenter, avhengig av hvordan de tilbys. Mange aktører, herunder også Partene, tilbyr for eksempel boliglån som i noen grad er tilpasset eller rettet mot ulike kundegrupper, for eksempel førstehjemslån rettet mot førstegangskjøpere, "grønne boliglån" til kjøp av mer miljøvennlige boliger, eller lån tilpasset medlemmer i en organisasjon, for eksempel en arbeidstakerorganisasjon. Partene anser likevel at boliglån er et nokså generisk og homogent produkt,⁵⁰ og at

⁴⁷ Begge Partene har svært begrenset virksomhet innen leasing til privatpersoner. SB1Ø har på tidspunktet for inngivelse av denne meldingen leasingavtaler med et samlet volum på [redacted] mens TSB har formidlet [redacted] leasingavtaler med et samlet volum på ca. [redacted]. Partenes markedsandeler i et slikt produktsegment er forsvinnende små, og Partene anser at de ikke er reelle aktører i et slikt potensielt marked. Leasing til privatpersoner vil derfor ikke bli beskrevet nærmere i denne meldingen.

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).

⁴⁸ Se sak M.10378 – VUB / Slovenska Sporitelna / Tatra Banka / 365.Bank / CSOB / JV, avsnitt 41, med videre henvisninger.

⁴⁹ Konkurransetilsynets vedtak V2003-61 DnB og Gjensidige NOR, s. 19.

⁵⁰ At boliglån er et homogent produkt legges også til grunn av Oslo Economics i deres rapport om den geografiske utbredelsen av boliglånsmarkedet, s. 3.

dette først og fremst må anses å være ulike måter å markedsføre boliglån på. Det samme gjelder eventuelle undersegmenter for andre typer lån til privatpersoner.

Partene anser derfor at det for denne meldingen er tilstrekkelig å beskrive og gi data fordelt på henholdsvis boliglån, objektfinansiering og forbrukslån⁵¹ til privatpersoner.

(ii) Tilbudssiden

På tilbudssiden finnes et stort antall aktører med mer eller mindre overlappende tilbud og 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. 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.

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 og Bank Norwegian. Her får kunden et kredittkort med en nærmere angitt kredittgrense, og kredittforholdet oppstår etter hvert som kunden betaler med kortet.

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 de relevante markedene basert på forhold på tilbudssiden.

(iii) Etterspørselssiden

⁵¹ Forbrukslån omfatter her all usikret gjeld til privatpersoner.

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.⁵²

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 etterspørres av personer som skal kjøpe bil eller andre formuesgoder. Partene anser at det ikke er forhold på kundesiden som tilsier at beskrivelsene i denne meldingen 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 i stor grad 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

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

6.2.2.3 Geografisk markedsavgrensning

(i) Boliglån

Som tidligere gjort rede for, er Partene av den oppfatning at alle de relevante lånemarkedene er nasjonale i utstrekning.

Dette er på overordnet nivå gjort rede for under kapittel 6.1.3 ovenfor. Partene vil likevel gjenta noen av poengene som særlig gjør seg gjeldende i boliglånsmarkedet.

At boliglånsmarkedet er nasjonalt, finner for det første støtte i praksis fra EU-kommisjonen.

I sak M.10378 – *VUB / Slovenskap Sporitelna / Tatra Banka / 365.Bank / CSOB / JV* uttaler Kommisjonen at de i tidligere "*has found that retail banking is national or regional* [her brukt om et videre avgrensning enn nasjonalt (vår anm.)] *in scope*".⁵³ Kommisjonen henviser i denne sammenheng til sin sak M.8553 – *Banco Santander / Banco Popular Group*, hvor viser til at de i sin praksis har "*considered the market for retail banking to be national*

⁵² 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.

⁵³ Sakens avsnitt 47.

or regional in scope, depending on the characteristics of the countries concerned".⁵⁴ I denne saken henviser Kommisjonen atter videre til sin sak M.3894 – *Unicredito / HVB*, hvor de uttaler at "*The Commission has stated in previous cases that with regard to retail banking services the relevant geographic market is national in scope*", og at "*The results of the investigation in this case have also confirmed this view*".⁵⁵

Som Konkurransetilsynet er kjent med, er antall bankfilialer betraktelig redusert de senere årene,⁵⁶ og fysisk tilstedeværelse er blitt mindre viktig, særlig som følge av den store digitaliseringen bransjen har gjennomgått de senere årene. Det er dermed etter Partenes oppfatning ingen forutsetning for å drive bankvirksomhet i et område at man er fysisk til stede i området, hvilket underbygger Partenes oppfatning av at utlånsmarkedene er nasjonale i utstrekning.

⁵⁷ Konsekvensene digitaliseringen av bankmarkedet har hatt for kundenes tilgang på alternative tilbydere er også trukket frem av Finansdepartementet i Finansmarkedsmeldingen for 2024, hvor det legges til grunn at "*Digitaliseringen av finansielle tjenester innebærer at den fysiske avstanden mellom tilbyder og etterspørter blir mindre viktig. Forbrukere og bedrifter kan i dag enkelt søke om lån og plassere sparepenger hos den aktøren som tilbyr best betingelser, uavhengig av fysisk plassering*".⁵⁸

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. Dette muliggjøres også av såkalte kommune- og områdescorer, som angis av Eiendomsverdi. Eiendomsverdi har, basert på sin data for omsetning av boliger, angitt en score for alle kommuner og områder i hele Norge. Scoren angir, på en skala fra 0 til 20, hvor velfungerende et boligmarked er, herunder hvor omsettelige boliger i et område er. Dette er et verktøy som benyttes av de aller fleste banker, inkludert begge Partene, for å vurdere risiko ved utlån til finansiering av bolig, og som dermed setter bankene i stand til å tilby boliglån i områder hvor de selv ikke har kjennskap nok til å vurdere risikoen ved å gi lån til konkrete eiendommer. Dette gjør at alle banker er i stand til å konkurrere om boliglån over hele landet, hvilket underbygger Partenes oppfatning av at markedet er nasjonalt i utstrekning. Et slikt standpunkt legges også til grunn av Oslo Economics i deres notat om boliglånsmarkedet i anledning Nordeas erverv av virksomhet fra Danske Bank.⁵⁹

Tall fra Partene viser at de aller fleste 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,⁶⁰ og at bakgrunnen for den betydelige om- og nedleggelsen av distribusjonsnett var at kundene i stor grad var selvbetjente.⁶¹

⁵⁴ Sakens avsnitt 16.

⁵⁵ Sakens avsnitt 41.

⁵⁶ Slik det følger av data fra Finans Norge: <https://www.finansnorge.no/statistikk/bank/antall-ekspedisjonssteder/>

⁵⁷ TSBs *Markedsstrategi 2024*, s. 5.

⁵⁸ Meld. St. 23 – Finansmarkedsmeldingen 2024, s. 31.

⁵⁹ Oslo Economics, *Konkurransøkonomiske vurdering av Huseiernes kommentarer og analyse av "lokalmarkeder"* (utarbeidet ifm. Nordea/Danske Bank-saken), side 1.

⁶⁰ Nord24, 3. februar 2016 (<https://www.nord24.no/dnb-legger-ned-59-kontorer-i-norge-600-mister-jobben/s/5-32-55435>).

⁶¹ Helgelendingen, 3. februar 2016 (<https://www.helg.no/nyheter/mosjoen/dnb/dnb-legger-ned-i-mosjoen-sandnessjoen-og-i-bronnoysund/s/5-24-95764>)

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 underbygges ytterligere ved at det har etablert seg flere rene internettaktører, uten fysiske filialer overhodet, for eksempel Sbanken og Bulder, som er viktige aktører i Partenes hjemmeområder, slik det blant annet følger av de vedlagte rapportene fra Eiendomsverdi.⁶²

Vedlegg 3 SB1Ø – Rapporter fra Eiendomsverdi (██████████)⁶³

Vedlegg 4 TSB – Rapporter fra Eiendomsverdi (██████████)⁶⁴

Som det følger av rapportene fra Eiendomsverdi, er både DNB, Nordea og Handelsbanken blant de største aktørene i de aller fleste lokale/regionale områder Partene har rapporter for. Som det fremgår er også regionale banker med andre geografiske fokusområder enn Inn- og Østlandet, herunder både Sparebanken Vest og SpareBank 1 SMN, blant de største aktørene i flere regionale og lokale områder på Inn- og Østlandet.⁶⁵ På Østlandet er Sparebanken Vest/Bulder, SpareBank 1 SMN og SpareBank 1 SR-Bank tre av de fem største bankene, målt i antall pant.⁶⁶ Markedene domineres altså av de store nasjonale aktørene og de store regionale bankene – også utenfor egne geografiske fokusområder – i tillegg til de lokale sparebankene. Dette er etter Partenes oppfatning klare indikasjoner på at markedet er nasjonalt i utstrekning.

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 forsikringsselskaper på vegne av medlemmene sine. Gjennom disse organisasjonene har den aktuelle kundemassen en betydelig forhandlingsstyrke, og administrerende direktør i Akademikerne Pluss har uttalt at "*Bankmarkedet har gått fra en konkurranse om individene til en konkurranse om innkjøpere. Dette har presset marginene til bankene drastisk*".⁶⁷ Dette er en klar indikasjon på at markedet er nasjonalt.

Partene fremholder etter dette at de relevante bankmarkedene, herunder også markedet for boliglån, i tråd med praksis fra EU-kommisjonen er nasjonale i utstrekning.

For det tilfellet at Konkurransetilsynet skulle mene at det relevante markedet må avgrenses snevrere geografisk, er Partene av den oppfatning at det geografiske markedet uansett ikke kan avgrenses snevrere enn et samlet marked for Inn- og Østlandet.⁶⁸ Som det følger av beskrivelsen ovenfor, med støtte i rapportene fra Eiendomsverdi, er det i stor grad de samme bankene som har de største markedsandelene i hele denne regionen.

Konkurransetilsynet har i tillegg bedt om at det gis informasjon for Innlandet fylke, samt på kommunenivå for kommunene hvor TSB har sine filialer. Partene anser at det åpenbart ikke er holdepunkter for å avgrense

⁶² Se for eksempel rapportene for TSBs hjemmeområde ("Bankens markedsområde"), og rapportene for Hedmarken.

⁶³ Disse rapportene er lastet opp i et datarom som er delt med Konkurransetilsynet.

⁶⁴ Disse rapportene er lastet opp i et datarom som er delt med Konkurransetilsynet.

⁶⁵ Se for eksempel rapporter fra Eiendomsverdi for Region Østlandet (Q4, 2023), s. 2, og Region Ringsaker/Oppland (Q4, 2023), s. 2.

⁶⁶ Rapport fra Eiendomsverdi, Østlandet, Q4 2023, s. 2.

⁶⁷ Nettavisen, 22. april 2020 (<https://www.nettavisen.no/okonomi/nordea-med-kjempeavtale---unio-medlemmer-far-superbetingelser/3423957068.html>)

⁶⁸ I det videre brukes betegnelsen Østlandet om Innlandet, Oslo og (tidligere) Viken fylke (nå Akershus, Buskerud og Østfold).

separate geografiske markeder på verken fylkesnivå eller kommunenivå, men vil likevel gi tall og beskrivelser for Innlandet, samt for kommunene Østre Toten, Vestre Toten, Gjøvik, Hamar og Eidsvoll.

(ii) Objektfinansiering

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

6.2.2.4 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. Dette skyldes i all hovedsak at SB1Ø allerede er blant de største bankene.

Tabell 4 Partenes markedsandeler for boliglån til privatpersoner målt etter volum⁶⁹

Boliglån til privatpersoner				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SB1Ø ⁷⁰	TSB ⁷¹	Samlet	Totalmarked ⁷²
Norge				3 360 000 / 100 %

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.

I et nasjonalt marked vil det altså være et betydelig antall konkurrenter, ettersom tilnærmet alle banker tilbys sine tjenester nasjonalt. Viktige konkurrenter vil som i dag særlig være de nasjonale bankene DNB/Sbanken, Nordea/Danske Bank og Handelsbanken. Av disse er DNB den klart største, med en markedsandel innen boliglån på ca. 26 %.⁷³ Dette er, som tidligere beskrevet, banker som er til stede og konkurrerer i hele landet, uten særlige lokale eller regionale fokusområder.

Partene vil også møte konkurranse fra andre store banker, som i større grad enn de nasjonale bankene historisk har hatt regionale geografiske kjerneområder for sin virksomhet. Dette omfatter blant annet

[REDACTED] I tillegg til å være sterke aktører i sine respektive hjemmeregioner, konkurrerer de i dag aktivt nasjonalt. Som eksempel viser

⁶⁹ Tallene inkluderer utlån fra banker og kredittforetak til husholdninger.

⁷⁰ Tall per april 2024.

⁷¹ Tall per mars 2024.

⁷² SSB Tabell 10259 (<https://www.ssb.no/statbank/table/10259>). Inkluderer lån fra banker, kredittforetak og statlige låneinstitusjoner. Samlet utlån til privatpersoner er ifølge SSB ca. 3 660 milliarder. Finanstilsynet opplyser at samlet forbruksgjeld er ca. 160 milliarder (<https://www.finanstilsynet.no/nyhetsarkiv/nyheter/2023/samlet-forbruksgjeld-har-okt-det-siste-aret/>), mens Finansforetakenes Forening (FinFo) opplyser at ca. 140 milliarder er objektfinansiering (billån og lignende) (tall innhentet av Partene direkte fra FinFo). Partene legger til grunn at alt som ikke er forbruksgjeld eller objektfinansiering i praksis er boliglån, altså ca. 3 360 milliarder.

⁷³ DNBs årsrapport for 2023, s. 18 (https://www.ir.dnb.no/sites/default/files/results/DNB_Arsrapport_2022.pdf)

rapporten fra Eiendomsverdi for Østlandet at [redacted] og [redacted] er tre av de fem største bankene på Østlandet.⁷⁴

Partene anser at boliglån er et nokså generisk og homogent produkt, hvor pris generelt må antas å være det viktigste konkurranseparametret 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 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, slik også Finansdepartementet fremhever i Finansmarkedsmeldingen for 2024.⁷⁵ 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. Dette har gitt banker etablerings- og ekspansjonsmuligheter utover sine historiske hjemmeregioner, og understreker Partenes oppfatning av at også de mindre regionale og lokale bankene er konkurrenter i et nasjonalt marked.

Det er heller ingenting som hindrer regionale eller lokale banker 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 disse bankene både faktiske og potensielle konkurrenter også i et nasjonalt marked. Dette underbygges av Finansdepartementets uttalelser i Finansmarkedsmeldingen, hvor det vises til at "*de fleste kommuner har mer enn ti ulike banker som har pant i eiendom der*".⁷⁶ Det er også flere steder der kunden kan få oversikt over banker som tilbyr lån og andre tjenester til privatpersoner, eksempelvis Finansportalen.

Videre har, som beskrevet under kapittel 6.2.2.3 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. Avtalene og betingelsene gjelder for alle medlemmene av den aktuelle organisasjonen, uansett hvor disse bor, og gir normalt medlemmene tilgang til en svært gunstig lånerente. Siden denne ikke varierer mellom områder, vil det heller ikke variere mellom områder hvilke betingelser bankene må tilby for å tiltrekke seg en kunde som har mulighet til å anvende en kollektiv avtale. 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. Dette underbygger Partenes oppfatning av at markedet er nasjonalt i utstrekning.

Samtidig viser rapportene fra Eiendomsverdi at Partene ikke kan anses å være hverandres nærmeste konkurrenter. Rapportene for Østlandet, som omfatter hele SB1Øs hjemmeområde, viser at TSB verken er blant de ti bankene SB1Ø tar flest boliglånskunder fra, eller blant de ti bankene SB1Ø mister flest boliglånskunder til.

⁷⁴ Rapport fra Eiendomsverdi, Østlandet, Q4 2023, s. 2.

⁷⁵ Meld. St. 23 – Finansmarkedsmeldingen 2024, s. 31, og som sitert ovenfor.

⁷⁶ Meld. St. 23 (2024) – Finansmarkedsmeldingen 2024, s. 31.

Rapportene fra TSB viser at [redacted] er den banken som tar flest kunder fra TSB, mens [redacted] og [redacted] er de to neste på listen.⁷⁷

Gitt Partenes lave 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.

Partenes helt klare utgangspunkt er at markedene for banktjenester i dag er nasjonale, da banktjenester i hovedsak er digitalisert. En kunde kan dermed kjøpe banktjenester fra en bank som er lokalisert i en helt annen del av landet og kostnadene ved å tilby tjenester i et område avhenger ikke av bankens tilstedeværelse.

Aktørenes andeler regionalt og lokalt, reflekterer imidlertid fortsatt at nærhet til filial tidligere var viktig ved kjøp av banktjenester. Eksempelvis har de aller fleste sparebanker fortsatt en stor andel av kundene i områdene de springer ut fra. På samme måte som regionbankene fortsatt har en høy andel av kundene i større byer. Dette skyldes imidlertid ikke at kundene mangler muligheter til å velge bort bankene, men heller at det er få grunner til å bytte bank så lenge den eksisterende banken tilbyr konkurransedyktige betingelser. Partene anser derfor at fysisk tilstedeværelse i dag først og fremst har en markedsføringsseffekt, både med tanke på synlighet og med tanke på å skape inntrykk av lokal tilhørighet.

I dagens bankmarked er dermed markedsandeler på regionalt og lokalt nivå lite informativt for graden av konkurranse – det forteller i hovedsak hvilke banker som historisk har vært til stede i området. Høye regionale eller lokale markedsandeler lokalt kan følgelig ikke tas til inntekt verken for at markedet er mindre enn nasjonalt, eller for at konkurransen er begrenset i et slikt teoretisk lokalt avgrenset marked. Ettersom Konkurransetilsynet har uttrykt ønske om markedsandeler på regionalt og lokalt nivå områder, presenteres imidlertid disse andelenes under.

Regionalt avgrenset marked

For oversiktens skyld vil Partene også gi data for et snevrere geografisk avgrenset marked. Som beskrevet i kapittel 6.2.3.3 (i) ovenfor, er Partene av den oppfatning at markedet er nasjonalt i utstrekning, men vil likevel gi informasjon basert på en teoretisk avgrensning for Inn- og Østlandet.

Tabellen nedenfor viser Partenes markedsandeler i Inn- og Østlandet (regionalt), samt i Innlandet (fylkesnivå).

Tabell 5 Partenes markedsandeler for boliglån til privatpersoner

Boliglån til privatpersoner (målt etter volum)				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SB1Ø⁷⁸	TSB⁷⁹	Samlet	Totalmarked ⁸⁰
Inn- og Østlandet	[redacted]	[redacted]	[redacted]	1 582 431 / 100 %

⁷⁷ Tall for hele 2022, slik det følger av rapportene fra Eiendomsverdi for "Bankens markedsområde".

⁷⁸ Tall per april 2024.

⁷⁹ Tall per mars 2024.

⁸⁰ SSB Tabell 10259 (<https://www.ssb.no/statbank/table/10259>). Se fotnote 72 for nærmere beskrivelse av beregningene.

Innlandet		175 373 / 100 %
-----------	--	-----------------

Som det fremgår av tabellen, har Partene moderate markedsandeler også med en teoretisk regional avgrensning, og inkrementet er begrenset. Inn- og Østlandet omfatter samtidig de mest sentrale områdene i Norge, hvor det er et stort antall konkurrerende aktører, herunder både alle de nasjonale aktørene, som DNB, Nordea og Handelsbanken, regionale aktører, som Sparebanken Vest, Sparebanken Øst, SpareBank 1 SR-Bank og SpareBank 1 SMN, og lokale aktører, som Odal Sparebank, Romerike Sparebank og Grue Sparebank.⁸¹

I et teoretisk marked for Innlandet har Partene høyere markedsandeler enn med nasjonal eller regional avgrensning. Dette henger naturlig sammen med at Innlandet inngår i det som historisk har vært (og fremdeles er) begge Partenes hjemmemarkeder. SB1Ø er et resultat av flere sammenslåinger av tidligere lokale sparebanker i blant annet Innlandet, mens TSB har vært til stede som lokal sparebank i Innlandet siden 1854. Tilsvarende bilde, med forholdsvis høye markedsandeler for sparebanker, vil man finne i de fleste regioner

Kundene i enhver region, inkludert i Innlandet, kan velge de samme aktørene som beskrevet under nasjonal avgrensning – og medlemmer av fagforeninger tilbys samme betingelser gjennom de kollektive avtalene uavhengig av bosted. I tillegg til Partene, er det også et stort antall konkurrerende aktører til stede med filialer i Innlandet, herunder de store nasjonale bankene. DNB har til sammen seks kontorer i Innlandet – flere enn TSB – herunder på Fagernes, Gjøvik, Gran på Hadeland, Hamar, Kongsvinger og Lillehammer. Nordea har kontorer på Gjøvik, Hamar, Lillehammer og Elverum, mens Handelsbanken har kontorer på Hamar og Lillehammer. Landkreditt Bank har kontorer på Gjøvik og Hamar, og JBF Bank har kontor på Hamar. Videre har flere regionale og lokale banker kontorer flere steder i Innlandet og/eller på Råholt/Eidsvoll, herunder Etnedal Sparebank, som har kontorer på Hov, Dokka og Etnedal, Tolga-Os Sparebank, som har kontorer på Tolga, Os Tynset og Elverum, og Grue Sparebank, som har kontorer på Elverum, Flisa og Kirkenær. Samtidig har flere banker annonsert at de vil utvide sitt filialnettverk i Innlandet, herunder Aurskog Sparebank,⁸² Etnedal Sparebank,⁸³ Odal Sparebank,⁸⁴ Romerike Sparebank,⁸⁵ Grue Sparebank og Tolga-Os Sparebank.⁸⁶

Som det følger av de ulike rapportene fra Eiendomsverdi har også banker uten fysisk tilstedeværelse i Innlandet volumer innen boliglån i regionen, herunder Sparebanken Vest og SpareBank 1 SMN.⁸⁷

Samtidig viser rapportene fra Eiendomsverdi at Partene ikke kan anses å være hverandres nærmeste konkurrenter. Partene har ikke separate rapporter for Innlandet som sådan, men har rapporter både for deler av Innlandet, og hvor Innlandet inngår i en større avgrensning. Rapportene for Østlandet viser at TSB verken er blant de ti bankene SB1Ø tar flest boliglånskunder fra, eller blant de ti bankene SB1Ø mister flest boliglånskunder til.⁸⁸

Partene er av den klare oppfatning at det ikke er holdepunkter for å avgrense regionale markeder for boliglån. Det er vanskelig å se noen grunner til at markedene skal være regionale, når kommunikasjonen med banken i all hovedsak skjer digitalt. I tillegg er det uansett et betydelig antall aktører som vil utøve et betydelig

⁸¹ Som det følger av rapporten fra Eiendomsverdi for Østlandet (Q4, 2023), s. 9, [REDACTED]

⁸² <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article16970384.ece>

⁸³ <https://www.bankshift.no/nyheter/ny-bank-utvider-etter-totens-fusjonen/316634>

⁸⁴ <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article16885115.ece>

⁸⁵ <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article16876401.ece>

⁸⁶ <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article16758886.ece>

⁸⁷ Se f.eks. rapporter for Region Ringsaker/Oppland (Q4, 2023), s. 2, Region Østerdalen (Q4, 2023), s. 2, og

⁸⁸ Det geografiske omfanget av rapporten følger avslutningsvis i rapporten.

konkurranspress på Partene også etter Transaksjonen. Det er derfor ikke holdepunkter for at Partene vil kunne utøve noen form for markedsrett etter Transaksjonen, selv i et hypotetisk marked som omfatter Inn- og/eller Østlandet. Partene er dermed av den klare oppfatning at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i et teoretisk snevert avgrenset marked for boliglån.

Lokalt avgrensede markeder

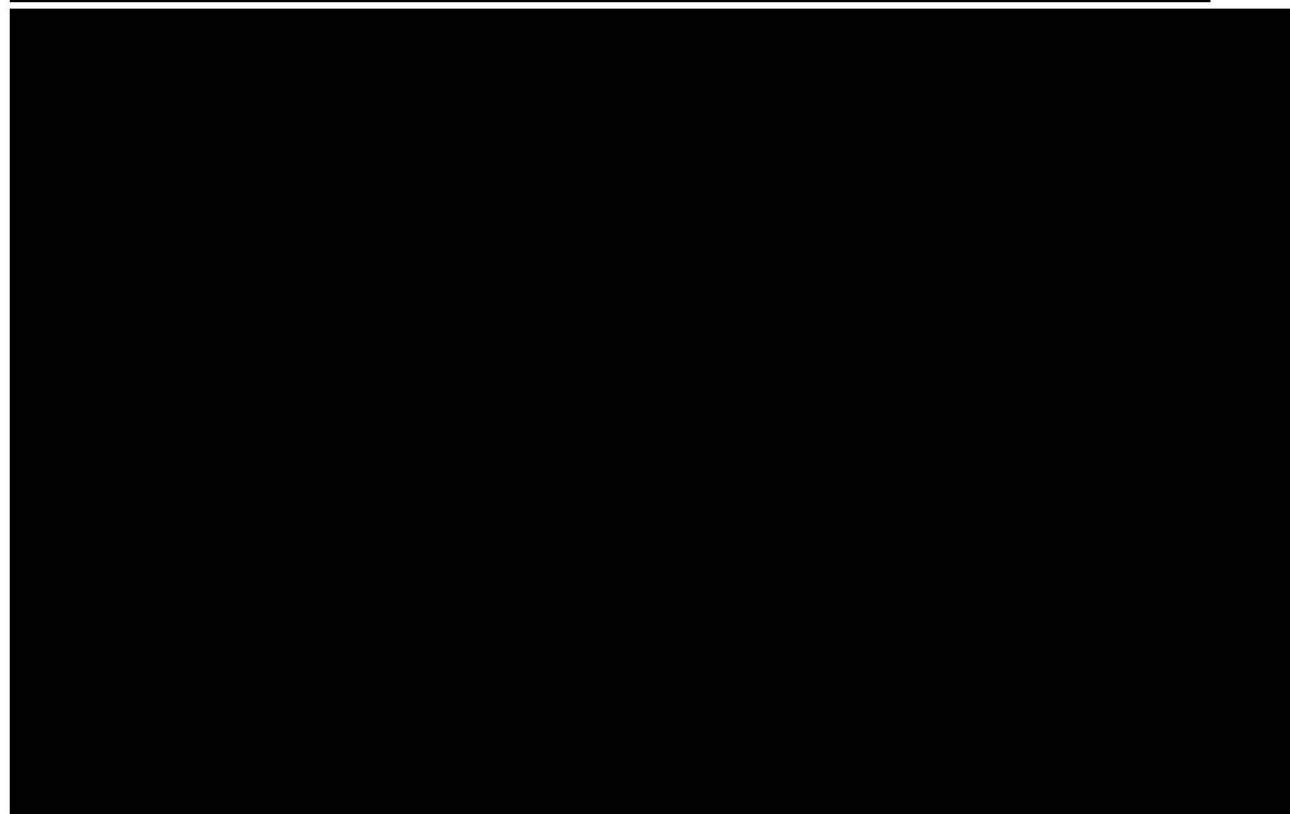
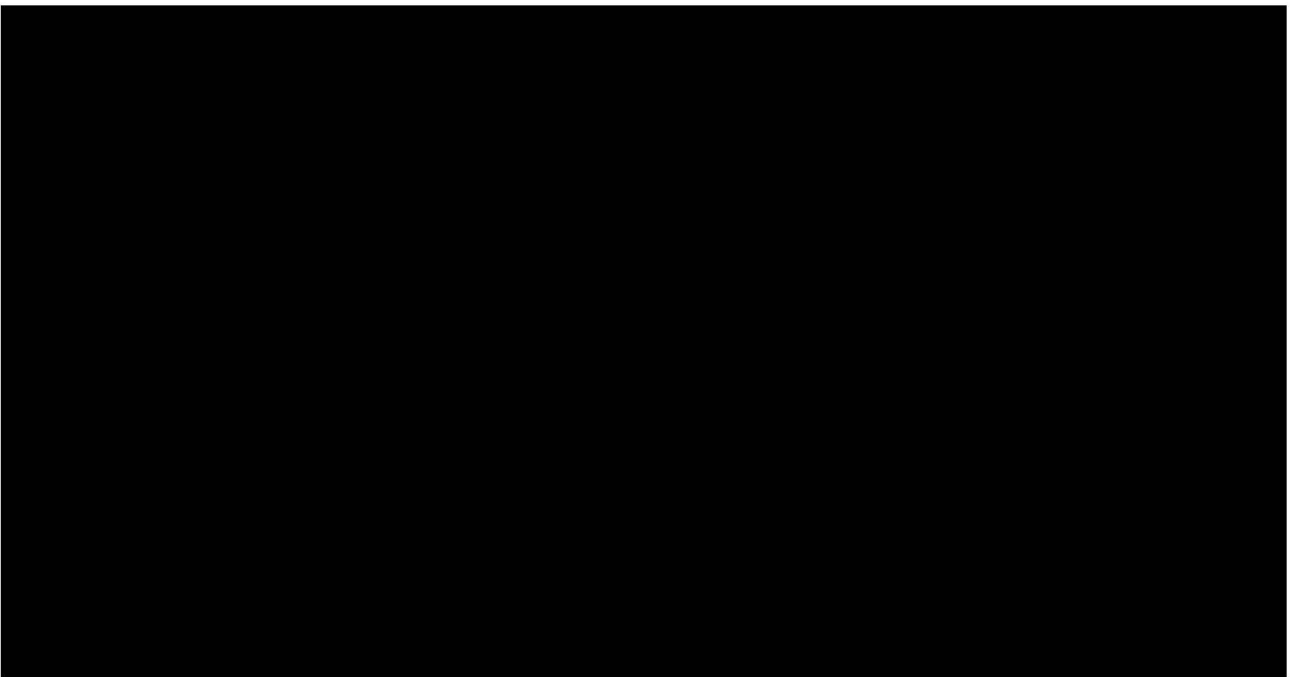
Tabellen nedenfor viser Partenes andeler av pant i kommunene hvor TSB har sine kontorer. Dette er de kommunene der Toten har mesteparten av sin utlånsvirksomhet. Det er dermed også de kommunene som eventuelt kan være berørte «lokale markeder». Når det gjelder boliglån, vil erfaringsmessig bankenes andel av pant i en kommune reflektere deres markedsandel på en god måte. Dette gjelder både markedsandel på kunde- og volumnivå. Andeler av pant i en kommune vil også normalt reflektere bankenes andel av omsetning knyttet til boliglån i kommunen.

Tabell 6 Partenes markedsandeler for boliglån til privatpersoner

Boliglån til privatpersoner (målt etter antall pant totalt ved utgangen av 2023) ⁸⁹				
Markedsandel (%)	SB1Ø	TSB	Samlet	Totalmarked
Østre Toten				4 559 / 100 %
Vestre Toten				4 009 / 100 %
Gjøvik				8 767 / 100 %
Hamar				10 245 / 100 %
Eidsvoll				8 555 / 100 %

I kartene under illustreres andel av totale boliglånspant per kommune, basert på samme pantedata som tabellen over. Fra kartene er det helt tydelig at TSB sin virksomhet er konsentrert rundt et fåtall kommuner, og at dette er kommuner der SB1Ø har forholdsvis liten andel av pantene.

⁸⁹ Basert på pantedata fra Eiendomsverdi.



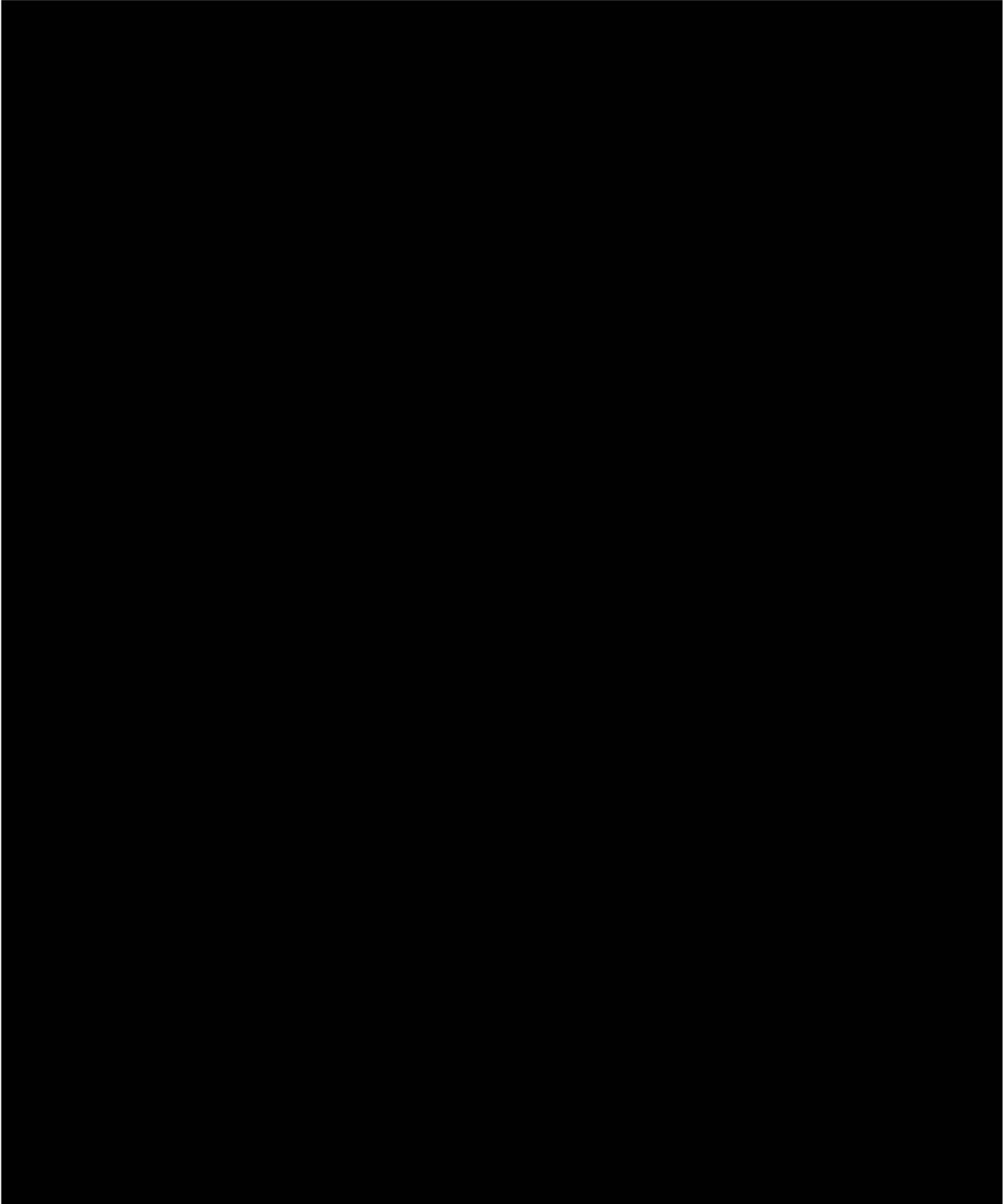
Som tidligere beskrevet, er det naturlig at hver av Partene har høyere markedsandeler i kommuner de historisk har fokusert sin virksomhet mot. TSB har vært den lokale sparebanken på Toten siden 1854, mens SB1Ø er en sammenslåing av flere lokale sparebanker i regionen, herunder Sparebanken Hedmark (innfusjonert i SB1Ø i

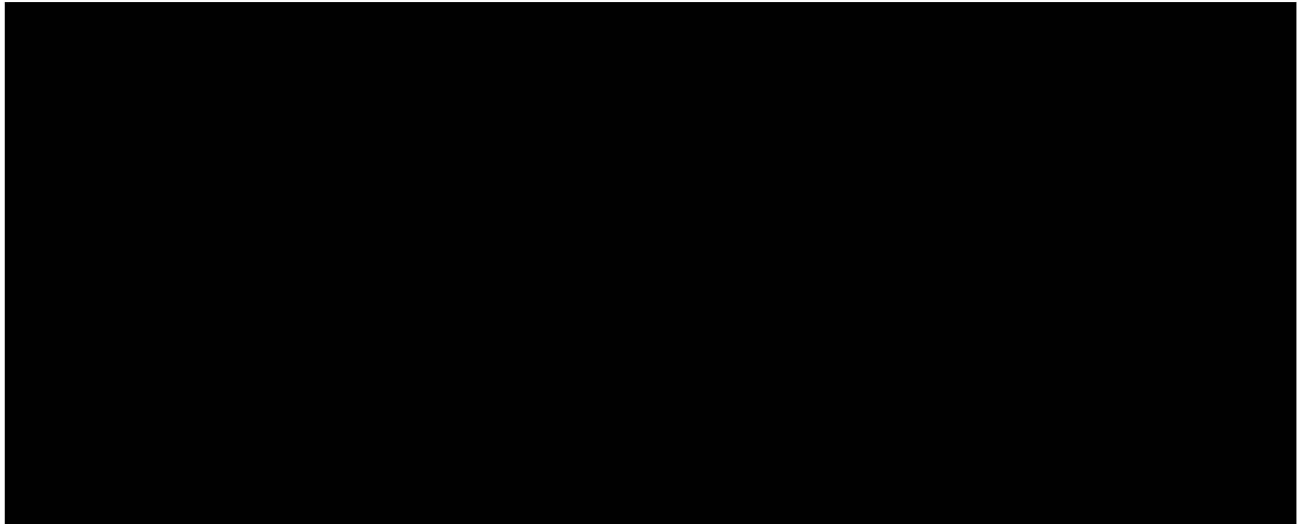
2017), som ble stiftet på Hamar i 1845. Slik lokal fysisk tilstedeværelse har historisk vært en forutsetning for å kunne drive bankvirksomhet i et område, og har bidratt til sterk lokal kjennskap til bankenes merkevarer. I dag er det imidlertid utenkelig at det eksisterer små lokale bankmarkeder som er begrenset til en kommune. Fra kartene kan vi se at det veldig nært partenes historiske hjemmeområder – der de har høye andeler – må være en rekke andre banker. Dette ettersom det er kommuner tett innpå som partene har lave markedsandeler i.

Det er for øvrig relevant å nevne at den høye samlede markedsandelen i stor grad kommer av at én av Partene har høy markedsandel i kommunen allerede før Transaksjonen. I Hamar har partene eksempelvis samlet [REDACTED] av pantene, hvorav SB1Ø har [REDACTED]. Her er DNB, Nordea og Handelsbanken større enn TSB. For Østre og Vestre Toten ser vi et tilsvarende bilde. På Vestre Toten har partene samlet [REDACTED] av antall pant, hvorav TSB har [REDACTED] og SB1Ø har [REDACTED]. Her har både DNB og Nordea flere pant enn SB1Ø. På Østre Toten har partene [REDACTED] av antall pant, hvorav TSB har [REDACTED] mens SB1Ø bare har [REDACTED] – og også her er DNB og Nordea større enn SB1Ø.

Altså utgjør kommunene der Partene har høyest samlet markedsandel, kommuner der inkrementet er under [REDACTED]. På Eidsvoll og i Gjøvik er Partene [REDACTED] med henholdsvis rundt [REDACTED] hver. Dette er imidlertid kommuner der DNB er størst og Nordea også en betydelig aktør. I disse kommunene er det også flere banker som er i vekst. I 2020 hadde 27 banker mer enn 20 pant i Eidsvoll, mens 33 banker hadde mer enn 20 pant i 2023. På Gjøvik økte antall banker med mer enn 20 pant fra 18 til 21 i perioden 2020 til 2023.

I figuren under har vi illustrert utvikling i antall pant totalt og andeler nye pant i de aktuelle kommunene. Som ventet ser vi at den aktøren som normalt har en størst andel av pantene, tar en forholdsvis mindre andel av nye pant. Dette bildet vil man finne igjen i en rekke kommuner og det indikerer at historiske forhold betyr stadig mindre for konkurransen. I kommunene partene der samlet har en høy andel av pant, ser vi også at de i perioden 2021 til 2023 samlet har tatt en relativt mindre andel av nye pant enn deres samlede andel av pant. Dette indikerer at de møter konkurranse i sine historiske kjerneområder.





For det tilfellet at Konkurransetilsynet skulle mene at fysisk tilstedeværelse i et lokalområde er av avgjørende betydning for å kunne levere banktjenester i området, er det uansett flere banker med lokal tilstedeværelse som vil fortsette å utøve et betydelig konkurransepress på Partene også etter Transaksjonen.

På Innlandet er det kun i kun i Gjøvik og på Hamar begge Partene har kontorer. På begge disse stedene har imidlertid også både DNB, Nordea og Landkreditt Bank kontorer. Det vil altså være flere sterke aktører som utøver et betydelig konkurransepress på Partene også etter Transaksjonen. Samtidig må etableringshindringene særlig for eksisterende banker med kontorer i omkringliggende geografier anses å være lave. Tilgang på leie av lokaler anses ikke å være en utfordring i noen av kommunene hvor TSB har sine kontorer, ei heller tilgang på ansatte. Dette underbygges av at flere aktører allerede har besluttet å etablere seg i området. Den praktiske (indirekte) konsekvensen av Transaksjonen er altså at det vil bli flere aktører som er fysisk til stede på Gjøvik enn det var før Transaksjonen.

Markedsforholdene i Partenes hjemmeområder er uansett ikke annerledes enn i andre regioner, og kundene i området vil også etter Transaksjonen kunne henvende seg til et stort antall aktører for å få tilbud på boliglån, herunder både aktører som er fysisk til stede og aktører som ikke er fysisk til stede i regionen.

Tabellen under gir en oversikt over andel av tapte kunder som Partene har tapt til hverandre i kommunene TSB har filial. Disse dataene må imidlertid tolkes med varsomhet fordi det er få observasjoner i hver kommune. Dette gjelder særlig for Østre- og Vestre Toten, der begge Parter har tapt [redacted] totalt årlig. I Hamar har SB1Ø et kundetap på omtrent [redacted] i året, mens TSP har [redacted]. At kundetapet er begrenset hvert år er ikke overaskende i kommuner der antallet pant er begrenset, og særlig ikke der partene har en liten andel av antall pant. Eidsvoll er den eneste kommunen der begge Parter har tapt mer enn [redacted] hvert år.

Selv om diversjonen må tolkes med stor varsomhet, synes det for diversjonen sett under ett å være holdepunkter for at Partene [redacted]

Eksempelvis er [redacted]

[redacted] I Vestre Toten i 2023 gikk eksempelvis [redacted]

hvilket er [redacted]

Tilsvarende ser vi at

Det samme ser vi for TSB.

I 2023 gikk

Eidsvoll skiller seg ut for TSB sin del, ved at

Samtidig ser vi at

Dersom vi ser kommunene under ett, synes det dermed som rimelig å konkludere med at Partene ikke er nære konkurrenter – men at diversjonen i hovedsak forklares av bankenes relative posisjon i de ulike kommunene.

Tabell 8 Andel av tapte kunder for hhv. SB1Ø/TSB som er tapt til hhv. TSB/SB1Ø per år i perioden 2021 til 2023

	Andel av SB1Øs tapte kunder tapt til TSB			Andel av TSBs tapte kunder tapt til SB1Ø		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Eidsvoll						
Hamar						
Gjøvik						
Vestre Toten						
Østre Toten						

Kilde: Eiendomsverdi

Dataen fra Eiendomsverdi på tapte kunder viser videre at

I samtlige av kommunene der TSB har filial, er tapper størst andel av sine kunder til. I 2023 lå denne andelen mellom i disse kommunene.⁹⁰ Det er dermed rimelig å konkludere med at sin nærmeste konkurrent i de aktuelle kommunene.

Også en stor andel av de tapte kundene til SB1Ø, og tar

Samlet sett fremstår dermed også en nærmere konkurrent til SB1Ø enn TSB – både generelt og i de aktuelle kommunene.

Videre tar også banker uten fysisk tilstedeværelse i regionen kunder fra SB1Ø. Dette gjelder eksempelvis Sparebanken Vest, som tok av SB1Øs tapte kunder i Hamar i 2023, og Sparebank 1 SMN, som av SB1Øs tapte kunder i Gjøvik i 2023. Selv om det er noe kundeflyt fra SB1Ø til TSB, er det altså ikke holdepunkter for at TSB er en særlig nær konkurrent av SB1Ø – verken generelt eller i de aktuelle kommunene.

Også TSB Eksempelvis gikk hhv. – der de to

⁹⁰ Hvorav Eidsvoll: 23 prosent; Hamar: 21 prosent; Gjøvik: 41 prosent; Vestre Toten: 41 prosent; Østre Toten: 37 prosent.

sistnevnte kommunene er de TSB har størst markedsandel i. Videre var andelene som gikk til [redacted]
 Dette taler for at [redacted] Tilsvarende gikk [redacted]
⁹¹ Dette viser også at [redacted]
 Det er kun på [redacted] Samlet sett er det dermed ikke holdepunkter for
 å si at SB1Ø er en særlig viktig konkurrent for TSB.

Det er altså ikke holdepunkter for at Partene er hverandres nærmeste konkurrenter i området, og kundene vil også etter Transaksjonen ha flere alternativer som har solid fotfeste i området. Konkurransen i de aktuelle områdene avviker ikke fra konkurransen i øvrige områder i Norge. Etter Partenes oppfatning understreker dette med tyngde at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked, ei heller i teoretiske markeder for kommunene hvor TSB har sine kontorer.

Oppsummert anser Partene at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe teoretisk lokalt avgrenset marked for boliglån til privatkunder. Tvert imot anser Partene at TSBs kunder vil få et bredere og mer konkurransedyktig tilbud, særlig som en konsekvens av at TSBs finansieringskostnader for boliglån går ned som følge av Transaksjonen.⁹² Samtidig har Transaksjonen foranlediget nyetablering av flere konkurrerende aktører i området.

(ii) Forbrukslån

I et nasjonalt avgrenset marked for forbrukslån til privatkunder er begge Partene små aktører.

Tabell 9 Partenes markedsandeler for forbrukslån til privatpersoner målt etter volum

Forbrukslån til privatpersoner				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SB1Ø	TSB	Samlet	Totalmarked ⁹³
Norge	[redacted]	[redacted]	[redacted]	160 000 / 100 %

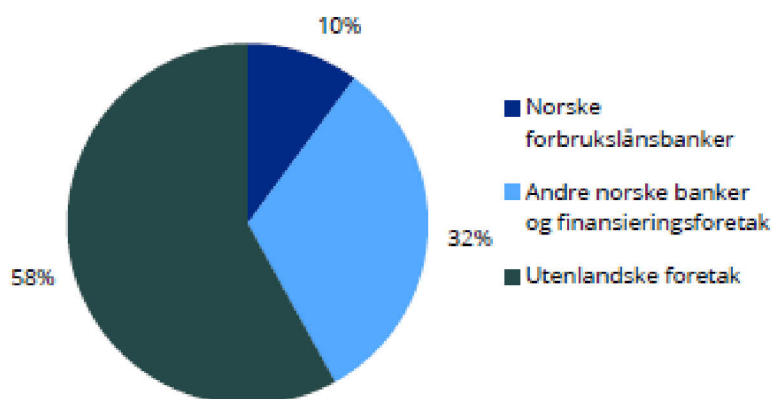
Det nasjonale markedet for forbrukslån til privatpersoner domineres av aktører som har spesialisert seg på forbrukslån, i tillegg til de alminnelige bankene. Dette omfatter både norske banker og kredittforetak, og filialer av utenlandske foretak. Finanstilsynet anslår at utenlandske aktører med virksomhet 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

⁹¹ [redacted]

⁹² Slik dette er nærmere beskrevet under kapittel 1 og kapittel 10.

⁹³ Kilde: Gjeldsregisteret (<https://www.gjeldsregisteret.com/blog/post/forbruksgjelden-okte-med-9-2-mrd-i-2023>).



Kilde: Finanstilsynets rapport Utviklingen i forbruksgjeld, oktober 2023, s. 12.⁹⁴

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 det følger av tabellen nedenfor, har Partene lave markedsandeler i et teoretisk separat nasjonalt marked for objektfinansiering til privatkunder.

Tabell 10 Partenes markedsandeler for objektfinansiering til privatpersoner

Objektfinansiering til privatpersoner (målt etter volum)				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	Østlandet	TSB	Samlet	Totalmarked ⁹⁵
Norge				141 200 / 100 %

Objektfinansiering til privatpersoner er ikke et særlig fokusområde for noen av Partene, og anser at de ikke har sterkere markedsposisjoner innen objektfinansiering sammenlignet med andre utlånssegmenter eller banktjenester for øvrig. Som for forbrukslån domineres markedet av spesialiserte aktører, i tillegg til de store nasjonale bankene. Partene anser derfor at opplysninger om Partenes markedsandeler for objektfinansiering, sammen med beskrivelsene av de øvrige utlånsvirksomhetene ovenfor, oppfyller informasjonsbehovet i den aktuelle saken, og legger til grunn at det ikke er nødvendig å beskrive et potensielt separat segment for objektfinansiering til privatpersoner ytterligere.⁹⁶

⁹⁴ Rapporten er tilgjengelig her: <https://www.finanstilsynet.no/contentassets/2aeeb336bc2c4f39892b889ebeb6507/utviklingen-i-forbruksgjeld-oktober-2023.pdf>

⁹⁵ Tall for totalmarkedet er hentet fra Finansieringsselskapenes Forening (FINFO).

⁹⁶ 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).

6.2.3 Utlån til bedrifter

6.2.3.1 Overordnet

Begge Partene tilbyr flere typer lån og finansiering til bedrifter.⁹⁷

SB1Ø har en samlet utlånsportefølje til bedrifter på ca. 58 milliarder kroner, hvilket utgjør ca. 29 % av det samlede utlånsvolumet til banken.

TSB har en samlet utlånsportefølje til bedrifter på ca. 6 milliarder kroner, hvilket utgjør i ca. 24 % av det samlede utlånsvolumet til banken.

6.2.3.2 Produktmarkedet

(i) Tjenestene

Partenes utlån til bedrifter består i all hovedsak av ulike former for pantesikrede lån og leasing. Både SB1Ø og TSB tilbyr pantesikrede lån som integrerte deler av egen virksomhet.⁹⁸ SB1Ø formidler leasing for SpareBank 1 Finans Østlandet AS, mens TSB formidler leasing for De Lange Laden Finans Norge NUF.

De sikrede lånene er ulike pantelån, hvor bedriften tar opp lån for å finansiere større eller mindre investeringer, 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. Bankene 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.

Videre utgjør leasing en del av Partenes lånevirkosomhet til bedrifter. Leasingtjenester etterspørres typisk av bedrifter som skal kjøpe driftsmidler, herunder særlig biler og andre kjøretøy, men også for eksempel 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.⁹⁹

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.¹⁰⁰

Partene anser at det er forhold ved de ulike lånetypene som kan tilsi at de utgjør separate produktsegmenter, men mener at det heller ikke i denne saken er nødvendig å ta endelig stilling til hvorvidt det er separate

⁹⁷ Under bedrifter har Partene inkludert alt som ikke er privatpersoner, herunder også enkeltpersonforetak og andre typer selskaper.

⁹⁸ Selv om enkelte lån overføres til næringskredittselskapene for å bedre bankens finansiering.

⁹⁹ Sak COMP/M.8414 – DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 36.

¹⁰⁰ DNB/Gjensidige-vedtaket, kap. 8.4.3, s. 23.

markeder, 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 hver for seg.

(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,¹⁰¹ mens Konkurransetilsynet synes å ta utgangspunkt i at det må foretas en slik segmentering.¹⁰²

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.¹⁰³ Finanstilsynet baserer sin definisjon på relevant EU-regulering, hvor SMB omfatter bedrifter med inntil 50 millioner EUR i omsetning, tilsvarende ca. 550 millioner kroner.¹⁰⁴ Definisjonen er i den sammenheng først og fremst relevant ved vurderingen av hvorvidt et lån kvalifiserer til redusert kapitalkrav (SMB-rabatten).¹⁰⁵ 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*".¹⁰⁶

TSB skiller ikke mellom SMB-kunder og større bedriftskunder i sine systemer, og opererer kun med et samlet bedriftsmarked. TSB anser imidlertid at de med en definisjon som angitt ovenfor ikke har noen kunder som vil anses å være storkunder.

I og rundt Oslo er det et stort antall bedrifter av betydelig størrelse (basert på omsetning, som angitt ovenfor). Bankene som er hjemhørende i de omkringliggende fylkene er i noe mindre grad eksponert for store bedrifter, samtidig

SB1Ø har anslagsvis ca. av sitt utlånsvolum i bedriftsmarkedet til bedrifter som med en definisjon som angitt ovenfor anses å være store kunder, og ca. er til SMB-kunder.

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.

¹⁰¹ Sak COMP/M.8414 – DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 36

¹⁰² DNB/Gjensidige-vedtaket, kapittel 8.1 s. 19 flg.

¹⁰³ DNB/Gjensidige-vedtaket, s. 19.

¹⁰⁴ Med en vekslingskurs på 11,00 NOK/EUR.

¹⁰⁵ Se Finans Norges redegjørelse for SMB-rabatten her: <https://www.finansnorge.no/aktuelt/nyheter/2019/10/viktige-endringer-i-norske-kapitalkrav/>

¹⁰⁶ Sak COMP/M.8414 – DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 67 og .

For oversiktens skyld vil Partene for pantelån presenteres data og beskrivelser av et samlet marked til bedrifter, samt for et teoretisk separat marked for SMB.¹⁰⁷

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.

6.2.3.3 Geografisk markedsavgrensning

(i) Utlån til bedrifter

Som tidligere nevnt er Partene av den oppfatning at alle de relevante lånemarkedene er nasjonale i utstrekning. Dette er på overordnet nivå gjort rede for under kapittel 6.1.3 ovenfor. Partene vil likevel gjenta noen av poengene som særlig gjør seg gjeldende for utlån til bedrifter.

At utlån til bedrifter er nasjonalt, finner for det første støtte i nyere praksis fra EU-kommisjonen.

I sak M.10378 – *VUB / Slovenskap Sportelna / Tatra Banka / 365.Bank / CSOB / JV* uttaler Kommisjonen at "*As concerns corporate banking, the Commission found that services provided to SMEs are national in scope, but that services provided to large corporate customers may be broader than national in scope*".¹⁰⁸ Kommisjonen henviser i denne sammenheng til sin sak M.8553 – *Banco Santander / Banco Popular Group*, hvor viser til at "*the Commission considered the market for banking services offered to SMEs to be national in scope, while for LCCs it considered both national markets or markets which are wider in scope [...]*".¹⁰⁹ I denne saken henviser Kommisjonen atter videre til sin sak M.3894 – *Unicredito / HVB*, hvor de uttaler at "*with regard to corporate banking services, and particular services to SMEs, the Commission has generally taken the view that product segments will continue to be required and supplied at national level*", og at "*The results of the investigation in this case have also confirmed this view*". Også i sak M.8414 – *DNB – Nordea – Luminor Group* legger Kommisjonen til grunn at "*the markets for corporate banking products (including loans) are considered to be national in scope*".¹¹⁰

Partene kan ikke se at det foreligger særlige omstendigheter som tilsier en annen konklusjon i denne saken, og fremholder etter dette at markedet er nasjonalt i utstrekning.

Lån til bedrifter vil, som for privatpersoner, i stor grad baseres på objektive forhold og størrelser, og tilbud om lån (og andre banktjenester til bedrifter) vil kunne skje uten fysisk tilstedeværelse i en region. Dette gjelder for både store og små bedrifter. Det viktigste for en bank vil være tilgang til regnskapstall for vurdering av betjeningsevne, samt muligheten for sikkerhetsstillelse, hvilket er størrelser og dokumentasjon som for alle praktiske formål er tilgjengelig digitalt. Dette underbygges av uttalelser fra Finansdepartementet i Finansmarkedsmeldingen for 2024, hvor det legges til grunn at "*Digitaliseringen av finansielle tjenester innebærer at den fysiske avstanden mellom tilbyder og etterspørter blir mindre viktig. Forbrukere og bedrifter*

¹⁰⁷ 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.

¹⁰⁸ Sakens avsnitt 47.

¹⁰⁹ Sakens avsnitt 21.

¹¹⁰ M.8414 – *DNB – Nordea – Luminor Group*, avsnitt 45.

kan i dag enkelt søke om lån og plassere sparepenger hos den aktøren som tilbyr best betingelser, uavhengig av fysisk plassering".¹¹¹

Som i privatmarkedet, vil lokale sparebanker ofte ha et særlig fokus på å være en sentral aktør i lokalmiljøet. Dette innebærer både å være en lokal velgjører, som for eksempel ved å sponse lokale kultur- og friidrettstilbud, og å være en lokalt forankret bank som støtter opp om det lokale næringslivet. At lokale banker velger å strekke seg langt for å betjene lokale kunder er imidlertid ikke tilstrekkelig til å anse markedene for å være lokale eller regionale, men må ses i sammenheng nettopp med denne lokale tilhørigheter, som i høyden er ett av mange konkurranseparameter for enkelte kunder.

112

Oppsummert er Partene altså av den klare oppfatning at også markedet for utlån til bedrifter er nasjonalt i utstrekning.

For det tilfellet at Konkurransetilsynet skulle mene at det relevante markedet må avgrenses snevrere geografisk, er Partene, som for boliglån, av den oppfatning at det geografiske markedet uansett ikke kan avgrenses snevrere enn regionalt. Begge Partene driver sin hovedvirksomhet på sentrale deler av Inn- og Østlandet, og anser at det uansett ikke er holdepunkter for å avgrense et snevrere geografisk marked enn dette.

Konkurransetilsynet har bedt om at det gis informasjon på fylkesnivå, samt på kommunenivå for kommunene hvor TSB har sine fillialer. Partene anser at det åpenbart ikke er holdepunkter for å avgrense separate geografiske markeder på verken fylkesnivå eller kommunenivå, men vil likevel gi tall og beskrivelser for Innlandet, samt for kommunene Østre Toten, Vestre Toten, Gjøvik, Hamar og Eidsvoll.

(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.¹¹³

Partene legger med dette til grunn at markedet er nasjonalt i utstrekning, og at det derfor er tilstrekkelig å gi data på nasjonalt nivå. Det er uansett 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 regionsnivå uansett på en tilstrekkelig måte beskriver Partenes utlånsvirksomheter i teoretiske snevrere geografisk avgrensede markeder.

6.2.3.4 Konkurransanalyse

(i) Utlån til bedrifter

¹¹¹ Meld. St. 23 – Finansmarkedsmeldingen 2024, s. 31.

¹¹² Markedsstrategi 2024, s. 19.

¹¹³ Sak COMP/M.8414 – DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 68 og 71

Bedrifter (samlet)

- Nasjonalt avgrenset marked

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

SB1Ø har et samlet volum for pantelån til bedrifter på ca. 52 milliarder kroner, hvorav ca. [REDACTED]. Over 60 % av volumet er til bedrifter med virksomhet innen eiendomsdrift, bygg og anlegg.

TSB har et samlet volum for pantelån til bedrifter på ca. 5,3 milliarder kroner, hvorav det aller vesentligste er til bedrifter i Inn- og Østlandet. Omtrent 65 % av volumet er [REDACTED] bedrifter med virksomhet innen eiendomsdrift, bygg og anlegg.

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

Markedsandeler beregnes som utlån¹¹⁴ fra SB1Ø og TSB relativt til samlet utlån fra bank Norge.¹¹⁵ Tabellen nedenfor viser Partenes markedsandeler på landsbasis.

Det er noe usikkerhet i beregningene, i hovedsak knyttet til uklarhet rundt hva som inngår i utlånsstatistikken fra SSB som danner grunnlag for totalmarkedet.¹¹⁶ Vi antar imidlertid at de fleste lånene som inngår i statistikken har en eller annen form for pantesikkerhet. Vi går ut fra at utlån fra Sparebank 1 Finans Østlandet ikke er inkludert i statistikken, ettersom denne er avgrenset til utlån fra bank og SB1FØ er et finansieringsselskap. Utlån fra SB1FØ er derfor heller ikke er inkludert i tallene som oppgis for SB1Ø i tabell 11. Utlån oppgitt i tabellen er derfor noe lavere enn det samlede utlånsvolumet. Resultatene presenteres med forbehold om at statistikken fra SBB er tolket korrekt og er dekkende for utlån til bedrifter fra bank.

Tabell 11 Markedsandeler for banklån til bedrifter

Utlån til bedrifter (2023)				
Utlån (MNOK) / markedsandel (%)	Østlandet	TSB	Samlet	Totalmarked ¹¹⁷
Norge	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	1 884 000 / 100 %

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

¹¹⁴ Utlån er her definert som benyttet lån, og inneholder ikke ubenyttede rammer.

¹¹⁵ Alle banker, kredittforetak og finansieringsforetak som er registrert i Norge har rapporteringsplikt, og skal rapportere fra regnskapstall og balanse. SSB utarbeider statistikk for utlån etter type finansforetak (tabell 08698). Utlån fra bank til alle næringer gir et mål på totalmarkedet.

¹¹⁶ I henhold til veilederen for rapportering skal alle fordringer med klar karakter av å være lån rapporteres som utlån, fordelt på postene factoring, kredittkort, andre rammelån/rammekreditter, leasing, nedbetalingslån og repoavtale (Finanstilsynet, Norges Bank og Statistisk Sentralbyrå, 2023, Veiledning til rapporteringen). Det er imidlertid ikke presisert i tabell 08698 at det er denne definisjonen som ligger til grunn for utlån som oppgis i tabellen.

¹¹⁷ SSB tabell 10259, utlån fra banker og kredittforetak til ikke-finansielle foretak og ideelle organisasjoner.

aktørene som for utlån til privatpersoner, slik dette er nærmere beskrevet i kapittel 6.2.2.4 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 bankene 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 [redacted] også sterke konkurrenter innen alle typene pantelån til bedrifter.

Partenes lave samlede markedsandel og det begrensede inkrementet ved Transaksjonen tilsier at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i det nasjonale markedet for utlån til bedrifter.

- *Regionalt avgrensede markeder*

Dersom markedet avgrenses snevrere, er det først og fremst geografisk overlapp mellom Partenes virksomheter på Inn- og Østlandet. Mens pantedata gir mulighet til å beregne relativt treffsikre markedsandeler for boliglån til private, er det ingen statistikk som gir den samme muligheten for bedriftslån. Når det gjelder lån til bedrifter vil dermed markedsandelene være beheftet med større usikkerhet enn for boliglån.

Sin følge av usikkerheten gis markedsandelene beregnet på to måter for en teoretisk regional avgrensning. Tabellen nedenfor viser Partenes markedsandeler på Inn- og Østlandet, samt på Innlandet separat, der totalmarkedet er basert på beregninger i en rapport fra analyseselskapet Early Warning.¹¹⁸

Tabell 12 Markedsandeler for pantelån til bedrifter målt etter volum

Utlån til bedrifter ¹¹⁹				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	Østlandet	TSB	Samlet	Totalmarked ¹²⁰
Inn- og Østlandet	[redacted]	[redacted]	[redacted]	779 312 / 100 %

Tabellen nedenfor viser Partenes markedsandeler på fylkesnivå, avgrenset til fylker der minst én av Partenes markedsandel overstiger [redacted]%.¹²¹ Markedsandelene er beregnet på samme måte som på landsbasis, med utlån¹²² fra SB1Ø og TSB relativt til samlet utlån fra bank i regionene.¹²³ Det er kun i Innlandet at markedsandelene ikke er svært lave.

¹¹⁸ Vedlegg 5 - Rapport fra analyseselskapet Early Warning (Q4 2023).

¹¹⁹ 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.

¹²⁰ Vedlegg 5 - Rapport fra analyseselskapet Early Warning (Q4 2023), s. 6. Totalmarkedet for pantelån til bedrifter er basert på Partenes antakelse om at pantelån utgjør omtrent 80 % av det samlede markedet for utlån til bedrifter. Antakelsen er basert på Partenes kjennskap til markedet.

¹²¹ Fylkesinndelingen følger av datagrunnlaget, som er basert på 2023-tall.

¹²² Utlån er her definert som benyttet lån, og inneholder ikke ubenyttede rammer.

¹²³ Alle banker, kredittforetak og finansieringsforetak som er registrert i Norge har rapporteringsplikt, og skal rapportere fra regnskapstall og balanse. SSB utarbeider statistikk for utlån etter type finansforetak per fylke (tabell 08698). Utlån fra bank til alle næringer gir et mål på totalmarkedet i hvert fylke.

Det er noe usikkerhet i beregningene, i hovedsak knyttet til uklarhet rundt hva som inngår i utlånsstatistikken fra SSB som danner grunnlag for totalmarkedene. Vi antar imidlertid at de fleste lånene som inngår i statistikken har en eller annen form for pantesikkerhet.¹²⁴ Vi går ut fra at utlån fra Sparebank 1 Finans Østlandet ikke er inkludert i statistikken, ettersom denne er avgrenset til utlån fra bank og SB1FØ er et finansieringsselskap. Utlån fra SB1FØ er derfor heller ikke inkludert i tallene som oppgis for SB1Ø i tabell 11. Resultatene presenteres med forbehold om at statistikken fra SSB er tolket korrekt og er dekkende for utlån til bedrifter fra bank.

Tabell 13 Markedsandeler for utlån til bedrifter, målt som Partenes andeler av totale utlån fra bank i fylkene

Utlån til bedrifter (2023)				
Utlån (MNOK) / markedsandel (%)	SB1Ø	TSB	Samlet	Totalmarked
Innlandet				82 542 / 100 %
Oslo				559 042 / 100 %
Viken				264 618 / 100 %

I et hypotetisk marked for Inn- og Østlandet, har Partene lave markedsandeler, og inkrementet ved Transaksjonen er begrenset. Inn- og Østlandet omfatter, som nevnt, de mest sentrale områdene i Norge, hvor det er et stort antall konkurrerende aktører, herunder både alle de nasjonale aktørene, som DNB, Nordea og Handelsbanken, regionale aktører som Sparebanken Øst og SpareBank 1 Gudbrandsdal, og lokale aktører, som Bien Sparebank, Odal Sparebank og Grue Sparebank.

De lave markedsandelene, det lave inkrementet og tilstedeværelsen av et stort antall konkurrerende aktører viser etter Partenes oppfatning at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse selv i et teoretisk marked avgrenset til Inn- og Østlandet.

I et teoretisk marked for Innlandet har Partene høyere markedsandeler enn med nasjonal avgrensning.

Avhengig av beregningsmåte har Partene samlet enten noe lavere og noe høyere markedsandel enn for boliglån. Det er dermed fullt mulig å tenke seg at Partenes samlede markedsandel for utlån til bedrift er omtrent som for boliglån. Samlet sett synes dermed ikke Partene å være viktigere konkurrenter innen utlån til bedrift enn i privatmarkedet. Dette understøtter at konkurransebildet innen utlån til bedrift ikke skiller seg merkbart fra konkurransebildet i privatmarkedet ettersom de fleste banker har satsninger både mot privat- og bedriftskunder.

Selv om partenes samlede markedsandeler kan innen utlån til bedrift skulle være omtrent som for boliglån, fremstår [redacted] sammenliknet med boliglån. Dette fremkommer ved at [redacted]

¹²⁴ I henhold til veilederen for rapportering skal alle fordringer med klar karakter av å være lån rapporteres som utlån, fordelt på postene factoring, kredittkort, andre rammelån/rammekreditter, leasing, nedbetalingslån og repoavtale (Finanstilsynet, Norges Bank og Statistisk Sentralbyrå, 2023, Veiledning til rapporteringen). Det er imidlertid ikke presisert i tabell 08698 at det er denne definisjonen som ligger til grunn for utlån som oppgis i tabellen.

[REDACTED]

Dette underbygges av at SB1Ø har [REDACTED]

[REDACTED]¹²⁵ TSB har på sin side [REDACTED] En stor andel av disse bedriftene har i praksis enkle behov som i begrenset grad skiller seg fra privatpersoner. Dette er derfor grunn til å tro at for de bedriftene som SB1Ø og TSB er reelle alternativer for, er konkurranseforholdene like som for privatpersoner – og særlig for de aller minste virksomhetene. Dette inkluderer at geografisk tilstedeværelse er av begrenset betydning.

Uansett vil det etter foretakssammenslutningen være et stort antall aktører igjen, som er representert med filial og som tilbyr tjenester til bedrifter. Dette inkluderer både de store nasjonale bankene, samt en lang rekke aktører med historisk tilknytning til regionen. DNB har eksempelvis til sammen seks kontorer i Innlandet – flere enn TSB – på henholdsvis Fagernes, Gjøvik, Gran på Hadeland, Hamar, Kongsvinger og Lillehammer. Nordea har kontorer på Gjøvik, Hamar, Lillehammer og Elverum, mens Handelsbanken har kontorer på Hamar og Lillehammer. Landkreditt Bank har kontorer på Gjøvik og Hamar, mens JBF har kontor på Hamar. Videre har Etnedal Sparebank kontorer på Hov, Dokka og Etnedal, og Grue Sparebank kontorer på Elverum, Flisa og Kirkenær. Samtidig har flere banker annonsert at de vil utvide sitt filialnettverk i Innlandet og på Eidsvoll, herunder Aurskog Sparebank,¹²⁶ Etnedal Sparebank,¹²⁷ Odal Sparebank,¹²⁸ Romerike Sparebank,¹²⁹ Grue Sparebank og Tolga-Os Sparebank.¹³⁰

Et teoretisk separat marked for utlån til store bedrifter vil imidlertid etter Partenes oppfatning åpenbart være nasjonalt, og det vil ikke være noen overlapp mellom Partenes virksomheter.

Som diskutert flere ganger 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. Dette underbygges av uttalelser fra Finansdepartementet i Finansmarkedsmeldingen for 2024, hvor det legges til grunn at "*Digitaliseringen av finansielle tjenester innebærer at den fysiske avstanden mellom tilbyder og etterspørter blir mindre viktig*" og at "[...] bedrifter kan i dag enkelt søke om lån og plassere sparepenger hos den aktøren som tilbyr best betingelser, uavhengig av fysisk plassering".¹³¹ Samlet innebærer dette at potensielle geografiske etablerings- og ekspansjonshindringene er betydelig redusert, og at aktører uten fysisk tilstedeværelse i Partenes hjemmeområder utøver et betydelig konkurransepress på Partene. På samme måte som i personmarkedet vil banker som står utenfor et snevert avgrenset marked i stor grad disiplinere banker med virksomhet i det aktuelle området, og ved eventuell høy lønnsomhet i et område, må det, i tråd med nyetableringene som beskrevet ovenfor, antas at banker med virksomhet i omkringliggende områder raskt vil utvide sitt geografiske fokusområde.

¹²⁶ <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article16970384.ece>

¹²⁷ <https://www.bankshift.no/nyheter/ny-bank-utvider-etter-totens-fusjonen/316634>

¹²⁸ <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article16885115.ece>

¹²⁹ <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article16876401.ece>

¹³⁰ <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article16758886.ece>

¹³¹ Meld. St. 23 – Finansmarkedsmeldingen 2024, s. 31.

Som beskrevet ovenfor er Partenes markedsandeler under [redacted] i et teoretisk geografisk avgrenset marked for Inn- og Østlandet. Dette anser Partene som den snevreste tenkelige geografiske avgrensning for noe relevant utlånsmarked. Med en lav samlet markedsandel og mange sterke konkurrenter i regionen vil Partene ikke være i posisjon til å utøve markedsrett i et slikt teoretisk snevert avgrenset marked.

- Lokalt avgrensede markeder

Det er flere utfordringer knyttet til å beregne markedsandeler på lokalt i bedriftsmarkedet. For det første er det usannsynlig at eksempelvis en kommune skal utgjøre et relevant marked – og da vil ikke fordelingen av andeler i den aktuelle kommunen være særlig informativ for konkurransesituasjonen i kommunen. Videre er det store praktiske utfordringer med å beregne dette. Dette skyldes primært at størrelsen på «totalmarkedene» ikke kan estimeres på en tilfredsstillende måte med offentlig tilgjengelig data. En årsak til dette er at bedrifter kan ha mange typer gjeld og det er utfordrende å isolere bankgjeld, samtidig som det er mulig å tenke seg at andre typer gjeld kan være substitutter til bankgjeld.

En betydelig del av bankers utlån går imidlertid til næringseiendom, og bankgjeld er normalt den største gjeldsposten til et eiendomsselskap. Dette gjør at segmentet for næringseiendom er bedre egnet med hensyn til å begrense markedsandeler sammenlignet med de fleste andre næringer. Særlig siden en betydelig andel av bankenes utlån går til næringseiendom, er det også grunn til å tro at andeler innen utlån til næringseiendom ofte vil avvike lite fra andeler for alle næringer samlet. Av denne grunn estimeres kun andeler for utlån til næringseiendom for lokale avgrensning. Det bemerkes imidlertid at det vil være knyttet usikkerhet til enhver metode for å begrense andeler for bedriftsmarkedet – også den som er benyttet her.

Tabell 15 nedenfor viser Partenes markedsandeler for utlån til bedrifter med virksomhet knyttet til næringseiendom. Markedsandeler er beregnet ved å først finne Partenes utlån til kunder som er registrert innenfor relevante næringskoder.¹³² Dette er gjort ved hjelp av Oslo Economics' bedriftsdatabase.¹³³ Deretter beregnes størrelsen på totalmarkedet¹³⁴ og til slutt markedsandeler. Ved å forutsette at all langsiktig gjeld er bankgjeld, vil vi trolig overestimere totalmarkedet (selv om vi forventer at bankgjeld er den største langsiktige gjeldsposten i segmentet, kan det også være andre gjeldsposter som inngår). For å redusere faren for at vi overestimerer totalmarkedet, antar vi at banklån utgjør 80 % av langsiktig gjeld. Anslaget er basert på hvor stor del av den langsiktige gjelden til kundene i SB1Ø og TSB som utgjøres av lån i de to bankene.

Det beregnes markedsandeler for alle kommuner hvor Partene har utlån til bedrifter innenfor de relevante næringskodene. Resultatene rapporteres i tabell 15 dersom begge de følgende kriteriene er oppfylt: [redacted] Dette gir en liste på 11 kommuner. Merk at totalmarkedet i flere av disse kommunene, eksempelvis [redacted] er veldig lite. Begrenset med utlån innebærer at tilfeldigheter har stor betydning for markedsandelene og ett enkelt lån kan ha stor innvirkning på markedsandelene.

Beregningene er beheftet med en viss usikkerhet. Næringskodene fanger ikke nødvendigvis opp alle virksomheter som driver med næringseiendom, og bedriftene med virksomhet knyttet til næringseiendom kan

¹³² Vi vurderer at NACE-koder 68.100 «kjøp og salg av egen fast eiendom», 68.209 «utleie av egen eller leid fast eiendom» og 68.320 «eiendomsforvaltning» er de relevante næringskodene (Dahl & Fougner, 2019, *Næringseiendom fra et formuesskattperspektiv*, masteroppgave NHH).

¹³³ Oslo Economics bedriftsdatabase gir en fullstendig oversikt over norske virksomheter fra og med 2007. Databasen inneholder regnskapsinformasjon, inkludert langsiktig gjeld, og næringskoder som kan benyttes til å avgrense markeder. Vi bruker organisasjonsnummer for å koble Partenes kunder med bedriftene som er registrert på de relevante NACE-koder i databasen. Regnskapstall er kun tilgjengelig for regnskapspliktige virksomheter.

¹³⁴ Totalmarkedet er beregnet som samlet langsiktig gjeld blant bedrifter i databasen som er registrert innenfor NACE-koder 68.100, 68.209 og 68.320.

også drive annen virksomhet. Dette betyr at markedssegmentet ikke nødvendigvis er helt presist avgrenset – alt utlån knyttet til næringseiendom fanges sannsynligvis ikke opp og utlån til bedriftene i segmentet kan omfatte mer enn lån til næringseiendom. Med mindre det er systematiske forskjeller mellom bankene i markedet, kan estimatene likevel være forventningsrette. Ettersom både Partenes utlån og totalmarkedet er usikre størrelser er det risiko for både over- og underestimering av markedsandeler. Videre er beregningene basert på data for regnskapspliktige virksomheter, og resultatene kan se annerledes ut dersom øvrige virksomheter, eksempelvis enkeltpersonforetak, også inkluderes. Dette lar seg imidlertid ikke gjøre uten regnskapsinformasjon for de aktuelle virksomhetene.

Tabell 15 Markedsandeler for utlån innenfor segmentet næringseiendom

Utlån til segmentet næringseiendom (2022) ¹³⁵				
Utlån (MNOK) /Markedsandel (%)	SB1Ø	TSB	Samlet	Totalmarked
Innlandet				
Hamar				
Gjøvik				
Ringsaker				
Stange				
Nord-Odal				
Våler				
Gausdal				
Østre Toten				
Vestre Toten				
Viken				
Eidsvoll				
Hurdal				

Som tidligere beskrevet, er det av historiske årsaker naturlig at hver av Partene har høyere markedsandeler i regionalt eller lokalt avgrensede markeder. De høyeste andelenene har Partene i kommuner der det er lite utlån totalt. Dette er ikke overaskende, ettersom enkeltlån vil ha stor betydning for markedsandeler og kommunene er del av partenes historiske hjemmeområder. Videre viser andelenene for utlån til næringseiendom langt på vei

¹³⁵ 2022 er nyeste år med fullstendig bedriftsdata.

det samme som for øvrige segmenter. I likhet med for utlån til bolig, er inkrementet lite i de fleste kommuner – der en av Partene har en høy andel har normalt den andre parten en lav andel. I likhet med som vist under regional avgrensning, indikerer også utlån til næringseiendom at sammenliknet med privatmarkedet er [REDACTED]

Høye lokale markedsandeler kan altså i seg selv ikke tas til inntekt verken for at markedet er lokalt, eller for at konkurransen er begrenset i et slikt teoretisk lokalt avgrenset marked.

Partene anser at fysisk tilstedeværelse i dag først og fremst har en markedsføringseffekt, også i bedriftsmarkedet, både med tanke på synlighet og med tanke på å skape inntrykk av lokal tilhørighet. Dette forsterkes av at mange lokale sparebanker ofte er lokale velgjørere, for eksempel ved at deler av overskuddet benyttes til allmenntilgode formål i bankens hjemmeområde. Mange lokale kunder, herunder også bedrifter, må antas å ha et ønske om å benytte den lokale sparebanken. [REDACTED]

[REDACTED].¹³⁶ Så lenge den lokale sparebanken tilbyr konkurransedyktige betingelser kan det altså være et poeng i seg selv for en bedrift å benytte den lokale sparebanken. Dette gir imidlertid ikke TSB anledning til å utøve noen form for markedsrett, da banken i betydelig grad disiplineres både av andre banker med fysisk tilstedeværelse i de aktuelle og tilgrensende kommuner, og av banker uten fysisk tilstedeværelse i slike svært snevert geografisk avgrensede markeder. Som diskutert flere steder ovenfor er lokal fysisk tilstedeværelse i dag på ingen måte en forutsetning for å kunne tilby banktjenester, herunder lån til bedrifter, i et område.

Det vil uansett være flere banker med fysisk lokal tilstedeværelse i TSBs hjemmeområde. Av kommunene på Innlandet hvor TSB har sine kontorer, er det kun i Gjøvik og på Hamar at også SB1Ø har kontor. Her har imidlertid både DNB, Nordea og Landkreditt Bank kontorer. Det vil altså være flere sterke aktører som utøver et betydelig konkurransepress på Partene også etter Transaksjonen. Samtidig må etableringshindringene særlig for eksisterende banker med kontorer i omkringliggende geografier anses å være lave, da det som nevnt i stor grad vil være tale om markedsføring. Tilgang på leie av lokaler anses ikke å være en utfordring i noen av kommunene hvor TSB har sine kontorer, ei heller tilgang på ansatte. Både Aurskog Sparebank, og Etnedal Sparebank annonsert at de som en konsekvens av Transaksjonen skal utvide sine filialnettverk og åpne nye kontorer på Gjøvik. Den praktiske (indirekte) konsekvensen av Transaksjonen er altså at det vil bli flere aktører som er fysisk til stede på Gjøvik enn det var før Transaksjonen.

Partene har ikke fullstendige rapporter som viser kundeflyt mellom aktørene i markedet, [REDACTED]

¹³⁶ TSBs Markedsstrategi for 2024, s. 19.

¹³⁷ Vedlegg 6 Intern rapport om tap av bedriftskunder

¹³⁸ Når en lånekunde avslutter sitt kundeforhold til banken, skjer dette ofte ved at lånet innfris av en annen bank, som da presumptivt er kundens nye långiver.

¹³⁹ [REDACTED]

Oppsummert anser Partene at det også etter Transaksjonen vil være aktører som både hver for seg og samlet utøver et betydelig konkurransepress på Partene, herunder særlig fra de store nasjonale aktørene med fysisk tilstedeværelse i området, men også aktører uten fysisk tilstedeværelse i området vil i stor grad bidra til å disiplinere Partene. Videre anser Partene at de ikke er hverandres nærmeste konkurrenter, heller ikke i TSBs hjemmemarked. Det er dermed ikke holdepunkter for at den sammenslåtte enheten vil kunne utøve markedsmakt, og dermed heller ikke holdepunkter for at Transaksjonen vil hindre effektiv konkurranse i noe marked for utlån til bedrifter, ei heller i kommunene hvor TSB har sine kontorer.

SMB

- Nasjonalt avgrenset marked

Østlandet har et samlet volum for pantelån til SMB på ca. [redacted] mens TSB har et samlet volum på ca. [redacted]

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

Tabell 16 Partenes markedsandeler for pantelån til SMB i Norge

Pantelån til SMB i Norge				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SB1Ø	TSB	Samlet	Totalmarked ¹⁴⁰
Norge	[redacted]	[redacted]	[redacted]	1 130 000 / 100 %

Som det fremgår av tabellen, har Partene små samlede markedsandeler i et nasjonalt avgrenset marked, og inkrementet ved Transaksjonen vil være svært begrenset. Det er dermed åpenbart at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i det nasjonale markedet for pantelån til SMB.

- Regionalt avgrensede markeder

Tabellen nedenfor viser Partenes markedsandeler for teoretiske markeder avgrenset på regionsnivå.

Tabell 17 Partenes markedsandeler for utlån til SMB beregnet på regionsnivå

¹⁴⁰ Tallene er basert på et anslag om at 80 % av utlån til bedrifter nasjonalt er utlån til SMB. Tallene for totalmarkedet for utlån til bedrifter er hentet fra vedlagte rapport fra Early Warning (Vedlegg 5), s. 6.

Utlån til SMB (2023)				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SB1Ø	TSB	Samlet	Totalmarked ¹⁴¹
Inn- og Østlandet				630 530 / 100 %

Det er etter Partenes vurdering usannsynlig at det eksisterer et hypotetisk marked for lån til bedrifter som er mindre enn Inn- og Østlandet. For ordens skyld gir imidlertid Partene estimater for en enda snevrer avgrensning. Estimater for markedsandeler for Innlandet er vist i tabellen nedenfor. Andelene er beregnet ved å først finne Partenes utlån til SMB-kunder. Dette gjøres ved å koble Partenes kundelister til Oslo Economics' bedriftsdatabase.¹⁴² Størrelsen på totalmarkedet beregnes ved å summere langsiktig gjeld blant SMB-bedrifter i databasen, justert for et anslag på hvor mye av bedriftenes langsiktige gjeld som er banklån. På bakgrunn av hvor stor del av den langsiktige gjelden til SMB-kundene i SB1Ø og TSB som utgjøres av lån i de to bankene, antar vi at banklån utgjør 75% av langsiktig gjeld. Sammenstilling med SSB sine utlånstall antyder at dette kan gi en overestimering av banklån. Dette vil være tilfellet dersom banklån, som andel av langsiktig gjeld, er høyere for partens kunder enn for kundene i innlandet samlet sett.

Av forsiktighetshensyn nedjusterer vi derfor anslaget til 70%, for å redusere faren for at vi overestimerer totalmarkedet og dermed undervurderer Partenes markedsandeler. Det at størrelsen på totalmarkedet for SMB er ukjent og må estimeres medfører likevel en viss usikkerhet knyttet til resultatene. Data aggregeres til fylkesnivå før markedsandeler beregnes.

Tabell 18 Partenes markedsandeler for utlån til SMB

Utlån til SMB (2022) ¹⁴³				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SB1Ø	TSB	Samlet	Totalmarked
Innlandet				77 584 / 100 %

Som det fremgår har Partene lave markedsandeler også for utlån til SMB i Inn- og Østlandet, og inkrementet ved Transaksjonen er begrenset. Samtidig har Partene lavere samlede markedsandeler for utlån til SMB enn for utlån til bedrifter samlet. Dette henger, som beskrevet ovenfor, sammen med at SB1Ø har en større eksponering mot store bedrifter enn mot SMB enn det fordelingen mellom SMB og store bedrifter skulle tilsi, både i et nasjonalt marked og i et hypotetisk regionalt avgrenset marked.

¹⁴¹ Tallene er basert på et anslag om at 80 % av volumene til bedrifter i Oslo er SMB, mens 90 % av utlån til bedrifter i Viken og Innlandet er utlån til SMB. Dette anslaget er basert på Partenes kjennskap til markedet, samt tall fra SSB (tabell 10308) som viser at det er omtrent dobbelt så mange bedrifter med over 100 ansatte i Oslo som i Viken og Innlandet. Tallene for totalmarkedet for utlån til bedrifter er hentet fra vedlagte rapport fra Early Warning (Vedlegg 5), s. 6.

¹⁴² Oslo Economics bedriftsdatabase gir en fullstendig oversikt over norske virksomheter fra og med 2007. Databasen inneholder regnskapsinformasjon, inkludert langsiktig gjeld, og næringskoder som kan benyttes til å avgrense markeder. Vi bruker organisasjonsnummer for å koble Partenes kunder med bedriftene som er registrert på de relevante NACE-koder i databasen. Regnskapstall er kun tilgjengelig for regnskapspliktige virksomheter.

¹⁴³ 2022 er nyeste år med tilgjengelig regnskapsdata i bedriftsdatenbanken.

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

Beskrivelsen av et teoretisk separat marked for Inn- og Østlandet, og for Innlandet separat, vil videre sammenfalle med beskrivelsene som er gitt under bedrifter samlet ovenfor. Oppsummert har Partene lave markedsandeler også i et regionalt marked for Inn- og Østlandet, men høyere markedsandeler i et teoretisk separat marked for Innlandet. Innenfor begge avgrensningene er det imidlertid flere både nasjonale og regionale aktører som har kontorer, og som vil fortsette å utøve et betydelig konkurransepress på Partene også etter Transaksjonen, herunder særlig DNB, Handelsbanken og Nordea, men også de regionale og lokale bankene, som SpareBank 1 Gudbrandsdalen, Landkreditt Bank og Næringsbanken.

Beskrivelsen av utlånsmarkedet til SMB vil for øvrig i stor grad sammenfalle med beskrivelsen gitt ovenfor for utlånsmarkedet til bedrifter samlet. Oppsummert anser Partene at de heller ikke med en teoretisk regional avgrensning innen utlån til SMB er hverandres nærmeste konkurrenter, og at det også etter Transaksjonen vil være flere aktører som utøver et betydelig konkurransepress på Partene, hvorav de sterkeste nasjonale aktørene også er fysisk til stede i regionen. Det er dermed ikke holdepunkter for at Partene vil kunne utøve noen markedsrett etter Transaksjonen, og dermed heller ikke holdepunkter for at Transaksjonen vil hindre effektiv konkurranse i noe marked.

- *Lokalt avgrensede markeder*

Tabellen nedenfor viser Partenes markedsandeler for utlån til SMB i kommunen hvor TSB har sine kontorer. Kommuner er imidlertid en helt urealistisk snever avgrensning av markedet for utlån til bedrifter.

Markedsandeler for SMB på lokalt nivå er beregnet på samme måte som på regionalt nivå (se forklaring i tilknytning til markedsandel for Innlandet). Dette innebærer at de samme usikkerhetsmomentene gjør seg gjeldende for estimatene.

Tabell 19 Utlån til SMB

Utlån til SMB (2022) ¹⁴⁴				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SB1Ø	TSB	Samlet	Totalmarked ¹⁴⁵
Østre Toten				2 072 / 100 %
Vestre Toten				1 762 / 100 %
Gjøvik				9 974 / 100 %

¹⁴⁴ 2022 er nyeste år med tilgjengelig regnskapsinformasjon i databasen.

¹⁴⁵ Tallene er basert på et anslag om at 80 % av volumene til bedrifter i Oslo og Viken er SMB, mens 90 % av utlån til bedrifter i Innlandet er utlån til SMB. Tallene for totalmarkedet for utlån til bedrifter er hentet fra vedlagte rapport fra Early Warning (Vedlegg 5), s. 6.

Hamar		23 046 / 100 %
Eidsvoll		1 926 / 100 %

Som for boliglån, er det naturlig at hver av Partene har høye markedsandeler på kommunenivå, idet begge Partene har vært lokale sparebanker i regionen i over 150 år. Dette skaper, som beskrevet ovenfor, en nærhet og en tilhørighet til det lokale næringslivet. Slik nærhet og tilhørighet er imidlertid ikke en forutsetning for å være en konkurransedyktig aktør i et teoretisk lokalt avgrenset marked for utlån til bedrifter, og at kunder i markedet faktisk velger den lokale sparebanken som sin bankforbindelse er etter Partenes oppfatning et uttrykk for at den lokale sparebanken leverer konkurransedyktige betingelser heller enn at kundene ikke har andre alternativer. Det er for øvrig relevant å merke seg at den høye samlede markedsandelen i stor grad kommer av at én av Partene har høy markedsandel i kommunen allerede før Transaksjonen, og i fire av de fem kommunene er inkrementet ved Transaksjonen [REDACTED]

Som beskrevet ovenfor har begge Partene kontorer i Gjøvik og Hamar. Her har imidlertid også DNB og Nordea også kontorer. I tillegg har både Handelsbanken og Næringsbanken kontorer på Hamar. Det er altså flere sterke konkurrenter med fysisk tilstedeværelse i de aktuelle lokalmarkedene, også etter Transaksjonen. Disse aktørene utøver også et betydelig konkurransepress i de kommunene hvor det kun er TSB som har kontorer. Det samme gjør de andre aktørene, herunder både regionale og lokale sparebanker, som har kontorer i de omkringliggende kommunene. Partene anser at tilstedeværelsen av både nasjonale, regionale og lokale konkurrenter i seg selv understøtter oppfatningen om at Partene ikke vil kunne utøve noen form for markedsrett etter Transaksjonen, heller ikke i teoretisk separate markeder for utlån til SMB på fylkesnivå.

For øvrig anser Partene at både beskrivelsen av et teoretisk lokalt marked for utlån til bedrifter, samt beskrivelsen av et teoretisk lokalt utlånsmarked til privatpersoner, i tilstrekkelig grad er beskrivende for et teoretisk lokalt avgrenset utlånsmarked til SMB.

Oppsummert anser Partene at de ikke vil kunne utøve noen form for markedsrett etter Transaksjonen, og at det for øvrig ikke er holdepunkter for at Transaksjonen vil hindre effektiv konkurranse innen utlån til SMB.

(ii) Leasing

Som beskrevet ovenfor tilbyr begge Partene leasingtjenester til bedrifter. SB1Ø formidler og tilbyr leasingtjenester via datterselskapet SpareBank 1 Finans Østlandet AS, mens TSB formidler leasingtjenester for De Lange Laden Finans Norge NUF.¹⁴⁶

Det eksisterende volumet SB1Ø har tilbudt via SpareBank 1 Finans Østlandet utgjør ca. [REDACTED] mens det eksisterende volumet TSB har formidlet for De Lange Laden Finans Norge NUF utgjør ca. [REDACTED]

Tabell 20 Partenes markedsandeler for leasing til bedrifter

Leasing til bedrifter i Norge

¹⁴⁶ Kundene TSB har formidlet for De Lange Laden inngår ikke i Transaksjonen, og vil bli værende hos De Lange Laden.

Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SB1Ø	TSB	Samlet	Totalmarked ¹⁴⁷
Norge				338 652 / 100 %

Som det følger av tabellen har Partene små markedsandeler, og inkrementet ved Transaksjonen er svært begrenset.

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.

Partene anser for øvrig at de ikke har sterkere markedsposisjoner i et potensielt separat marked for leasing enn i markedet for pantelån til bedrifter, og at beskrivelsen av konkurransesituasjon i markedet for pantelån for denne meldingens vedkommende i tilstrekkelig grad også beskriver markedet for leasing.

Partene er uansett små aktører, og Transaksjonen vil ikke hindre effektiv konkurranse i dette markedet.

6.3 Innskudds- og kontotjenester

6.3.1 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.

¹⁴⁷ Partene anslår at omtrent 20 % av det samlede volumet for utlån til bedrifter er leasing.

6.3.2 Privatmarkedet

6.3.2.1 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.

6.3.2.2 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.¹⁴⁸

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 for Inn- og Østlandet, samt for Innlandet separat.

Konkurransetilsynet har i tillegg bedt om at det gis data for hver av kommunene hvor TSB har sine kontorer.

6.3.2.3 Konkurransanalyse

SB1Ø har et samlet innskuddsvolum fra privatkunder på ca. NOK [REDACTED]

TSB har et samlet innskuddsvolum fra privatkunder på ca. NOK [REDACTED]

¹⁴⁸ DNB/Gjensidige-vedtaket, s. 58.

Tabellen nedenfor viser beregnede markedsandeler på nasjonalt, regionalt og lokalt nivå. Det finnes ikke gode kilder for innskudd i enkeltkommuner, men Partene har forsøksvis gjort noen beregninger basert på antall innbyggere, og ekstrahert fra kjente volumer for innskudd i Innlandet.¹⁴⁹

Tabell 21 Partenes markedsandeler for innskudd fra privatpersoner målt etter volum

Innskudd fra privatpersoner				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SB1Ø	TSB	Samlet	Totalmarked ¹⁵⁰
Norge				1 646 286 / 100 %
Inn- og Østlandet				730 196/ 100 %
Innlandet				113 935 / 100 %
Østre Toten				4 145 / 100 %
Vestre Toten				4 493 / 100 %
Gjøvik				9 357 / 100 %
Hamar				9 955 / 100 %
Eidsvoll				8 379 / 100 %

Som tallene viser, har Partene lave markedsandeler i det nasjonale markedet for innskudd fra privatpersoner. På regionalt og lokalt nivå har Partene større markedsandeler. Da mange kunder kjøper innskuddstjenester fra samme bank som de kjøper andre banktjenester fra, herunder særlig boliglån, anses dynamikken i dette i tilstrekkelig grad å være beskrevet under redegjørelsen for boliglån til privatpersoner ovenfor. Partene anser uansett at det ikke kan avgrenses et regionalt marked for innskudd.

Det nasjonale markedet for innskudds- og 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 i sin tidligere praksis.¹⁵¹ 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.

¹⁴⁹ Partene har beregnet totalmarkedene i enkeltfylker basert på et gjennomsnitt for innskudd fra privatpersoner i Innlandet, ganget med antall innbyggere i den enkelte kommune. Det vil dermed være betydelig usikkerhet knyttet til disse tallene. I fravær av andre mer sikre kilder har Partene likevel oppgitt disse. Partene er som beskrevet uansett av den oppfatning at det ikke er holdepunkter for å avgrense markeder på kommunenivå for innskudd fra privatpersoner.

¹⁵⁰ SSB tabell 11003, innskudd fra husholdninger. Tall per januar 2024.

¹⁵¹ Dette er i tråd med Konkurransetilsynets vurderinger i *DNB/Gjensidige-vedtaket*, s. 58.

Det er for øvrig relevant å merke seg at den høye samlede markedsandelen på regionalt og lokalt nivå i stor grad kommer av at én av Partene har høy markedsandel i det geografiske allerede før Transaksjonen. Uavhengig av geografisk avgrensning er imidlertid inkrementet ved Transaksjonen [REDACTED]

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

At Partene har høyere markedsandeler dersom markedet avgrenses regionale eller lokalt er forklart og beskrevet flere steder i denne meldingen, herunder under beskrivelsen av markedet for utlån til privatpersoner i kapittel 6.2.2.4 ovenfor. Partene anser uansett at det ikke kan avgrenses separate markedet for innskudd fra privatpersoner på verken regionalt eller lokalt nivå.

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

6.3.3 Bedriftsmarkedet

6.3.3.1 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 skattetrekkkontoer, 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 for hhv. bedrifter samlet, og for SMB isolert.

Partenes tilbud av kontoer til bedrifter er i stor grad sammenfallende. Begge Partene tilbyr for eksempel både driftskonto, skattetrekkkonto, kapitalkonto, klientkonto, depositumskonto og konsernkonto,¹⁵² mens SB1Ø i tillegg tilbyr blant annet valutakonto.

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 begge Partenes tilbud består av et bredt utvalg av (i stor grad) de samme kontotypene, og Partene uansett ikke har noen særlig sterk markedsstilling – og Transaksjonen heller ikke vil hindre effektiv konkurranse – i noe potensielt undersegment. Det anses derfor tilstrekkelig å legge til grunn at de ulike kontotypene inngår i et samlet marked for kontotjenester til bedriftskunder.

6.3.3.2 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 6.3.2.2 ovenfor.

¹⁵² <https://www.totenbanken.no/bedrift/kontoer>

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 også oppgi data for Inn- og Østlandet, samt for Innlandet separat. Konkurransetilsynet har også bedt om at det gis data for hver av kommunene hvor TSB har sine kontorer.

6.3.3.3 Konkurransanalyse

SB1Ø har et samlet innskuddsvolum fra bedrifter på ca. [REDACTED]

TSB har et samlet innskuddsvolum fra bedrifter på ca. NOK [REDACTED]

Partene i det følgende oppgitt markedsandeler på nasjonalt, regionalt og lokalt nivå. Som for privatmarkedet finnes det imidlertid ikke gode kilder for innskuddsvolum fra bedrifter på kommunenivå. Partene har derfor gjort to regneøvelser. I tabell 22 er markedsandelene beregnet etter antall bedriftskunder med konto hos hver av Partene. Totalmarkedet vil her være antallet bedrifter i den aktuelle kommunen, med den forutsetningen om at alle bedrifter har en bankkonto.

Tabell 17 Partenes markedsandeler basert på antall bedriftskunder

Estimat på andeler av bedriftskunders innskudd basert på andeler av kunder				
Antall kunder / markedsandel (%)	SB1Ø	TSB	Samlet	Totalmarked
Norge	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	255 744/ 100 %
Innlandet	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	15 041 / 100 %
Østre Toten	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	501 / 100 %
Vestre Toten	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	363 / 100 %
Gjøvik	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	1 518 / 100 %
Hamar	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	1 529 / 100 %
Eidsvoll	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	783 / 100 %

I tabell 23 er markedsandeler beregnet etter estimerte innskuddsvolumer. Volumet er estimert med utgangspunkt i antall bedrifter, og vektet etter bedriftenes omsetning.¹⁵³ Partene antar at andelene som er basert på bedriftens omsetning best vil reflektere Partenes andeler av innskudd. Dette fordi bedrifter som har høy omsetning antas å ha høyere innskudd. Selv om Partene vurderer sistnevnte metode best vil reflektere andelen innskudd, må det legges til grunn at det er betydelig usikkerhet i estimatene. En del virksomheter har liten eller ingen aktivitet. Å inkludere virksomheter uten aktivitet vil innebære at størrelsen på det faktiske

¹⁵³ Vi bruker bedriftsdatabasen til å finne totalt antall bedrifter i de aktuelle kommunene, samt identifisere Partenes kunder.

markedet – målt i antall aktive virksomheter – overvurderes. Vi har derfor ekskludert bedrifter med lavere årlig omsetning enn 50 000 kroner når volumet basert på antall bedrifter estimeres.

Når det gjøres justeringer for bedriftenes omsetning, er Partenes markedsandeler betydelig lavere enn estimatet basert på antall kunder i tabell 22 ovenfor. [REDACTED]

[REDACTED]. Som nevnt anser partene at denne metoden best reflekterer andeler av innskudd – fordi bedrifter med høy omsetning også må antas å ha størst innskudd.

Tabell 23 Partenes markedsandeler basert på kundenes omsetning i de aktuelle områdene

Estimat på andeler av bedriftskunders innskudd basert på andeler av kunder vektet med omsetning			
Markedsandel (%)	SB1Ø	TSB	Samlet
Norge	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Innlandet	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Østre Toten	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Vestre Toten	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Gjøvik	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Hamar	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Eidsvoll	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Som for utlån har Partene små markedsandeler i et nasjonalt marked for innskudd fra bedrifter.

Med regional eller lokal avgrensning har Partene større markedsandeler. [REDACTED]

At Partenes markedsandeler er høyere på regionalt nivå henger, som for privatpersoner ovenfor, sammen med at Partene har sin hovedvirksomhet i regionen, og at også bedriftskunder i stor grad antas å kjøpe innskuddstjenester fra samme bank som de kjøper lån- og andre tjenester fra. Selv om det er svært lave byttekostnader for slike innskuddstjenester, er kostnadene ved å ha disse tjenestene altså så små at de fleste kunder anser det enklest å samle tjenestene hos én og samme bank.

Partene anser imidlertid at innskuddsmarkedene uansett ikke kan avgrenses regionalt eller lokalt.

Transaksjonen vil etter dette ikke hindre effektiv konkurranse i markedet for konto- og innskuddstjenester til bedrifter.

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

Tabell 24 Partenes markedsandeler for innskudd fra SMB

Estimat på andeler av SMB-bedriftskunders innskudd basert på antall bedrifter ¹⁵⁴				
Antall kunder / markedsandel (%)	SB1Ø	TSB	Samlet	Totalmarked
Norge				253 697 / 100 %
Innlandet				14 972 / 100 %
Østre Toten				501 / 100 %
Vestre Toten				358 / 100 %
Gjøvik				1 509 / 100 %
Hamar				1 516 / 100 %
Eidsvoll				781 / 100 %

I tabellen under er de gjort justeringer for omsetning, på samme måte som i tabell 23 ovenfor.

Estimat på andeler av SMB-kunders innskudd basert på andeler av kunder vektet med omsetning			
Markedsandel (%)	SB1Ø	TSB	Samlet
Norge			
Innlandet			
Østre Toten			
Vestre Toten			
Gjøvik			
Hamar			
Eidsvoll			

¹⁵⁴ Her er beregningen gjort på samme måte som under tabell 22 ovenfor.

Som tallene viser, har Partene lave markedsandeler med nasjonal avgrensning, og – med tanke på at begge Parter har lang historikk i Innlandet – moderate markedsandeler i Innlandet, også med en avgrensning for SMB. Som for bedrifter samlet, som diskutert ovenfor, er Partene imidlertid av den klare oppfatning at det ikke kan avgrenses et regionalt eller lokalt geografisk marked for innskudd fra bedrifter, og at Transaksjonen uansett ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe innskuddsmarked, da det uansett vil være et stort antall konkurrerende tilbydere, og byttekostnadene for bedriftene er lave.

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

6.3.4 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 6.3.3 ovenfor derfor også vil være dekkende for dette markedet. Den største forskjellen er, som for utlån, at offentlig forvaltning har tilgang til Kommunalbanken, som tilbyr både lån og innskuddstjenester til offentlige aktører.

SB1Ø har et samlet innskuddsvolum fra offentlig forvaltning på ca. [REDACTED] TSB har et samlet innskuddsvolum fra offentlig forvaltning på ca. [REDACTED]

Tabell 26 Partenes markedsandeler for innskudd fra offentlig forvaltning målt etter volum

Innskudd fra offentlig forvaltning				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	SB1Ø	TSB	Samlet	Totalmarked
Norge	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	197 876 / 100 %
Inn- og Østlandet	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	80 006 / 100 %

Som tallene viser, har Partene lave markedsandeler både i et nasjonalt og et regionalt avgrenset marked, og inkrementet ved Transaksjonen er ubetydelig. Partene er som beskrevet ovenfor av den oppfatning at innskuddsmarkedene ikke kan avgrenses regionalt, men selv på regionalt nivå vil inkrementet ved Transaksjonen være ubetydelig.

Som for de øvrige markedene vil det også etter Transaksjonen være et betydelig antall aktører som vil utøve konkurransepress på Partene, slik dette er beskrevet tidligere i denne meldingen.

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

6.4 Betaling

6.4.1 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 dette 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 betalingen har en betalingsløsning, for eksempel en betalingsterminal, som er kompatibel med BankAxept. Betalingsterminaler utstedes av enkelte banker, i tillegg til spesialiserte aktører som Nets, Elavon og Bambora. 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. Ved innløsning av BankAxept-transaksjoner må betalingsmottakeren i tillegg ha en finansiell avtale med en bank som tilbyr dette – i praksis alle norske banker.

En annen type betaling er kontobaserte betalinger, som baserer seg på direkteoverføringer mellom betalers og mottakers konti. Det er imidlertid glidende overganger mellom slike konto-til-konto-betalinger, og kontotjenester, som behandlet ovenfor.

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 betalingstransaksjoner.

Begge Partene tilbyr utstedelse av betalingsløsning til betalere, samt finansielle avtaler for innløsning av betalingstransaksjoner. Partene tilbyr også konto-til-konto-tjenester, samt Vipps for initiering og mottak av betaling, men anser at disse tjenestene i stor grad kan anses å være kontotjenester, som beskrevet ovenfor, og at beskrivelsene gitt ovenfor i stor grad beskriver Partenes virksomhet og størrelser i et slikt marked. Partene utsteder for øvrig ikke betalingsterminaler, og tilbyr ingen egen underliggende infrastruktur for gjennomføring av betalingstransaksjoner.

Den videre beskrivelsen tar dermed utgangspunkt i at Partene har overlappende virksomhet innen utstedelse av betalingsløsninger til betalere, samt innen finansielle avtaler for innløsning av betalingstransaksjoner.

6.4.2 Utstedelse av betalingsløsninger til betalere

Etterspørrere 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.¹⁵⁵

Partene har til sammen utstedt ca. [redacted] betalingskort, og Partenes betalingskunder gjennomførte til sammen omtrent [redacted] kortbetalinger i 2023.¹⁵⁶ I Norge er det til sammen utstedt ca. 12,8 millioner betalingskort, og nordmenn gjennomførte ca. 2,9 milliarder kortbetalinger i 2022.¹⁵⁷ 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 til betalere.

6.4.3 Innløservirksomhet

For å kunne motta betaling med BankAxept, må betalingsmottakeren ha en innløseravtale med en aktør som tilbyr slik innløsning av betalingstransaksjoner som benytter BankAxept som betalingsinfrastruktur.¹⁵⁸ Det er kun SB1Ø av Partene som tilbyr slik innløsning. I tillegg må betalingsmottakeren ha en finansiell avtale med en bank som tilbyr konto for mottak av penger for slike betalinger. Dette omfatter i praksis alle norske banker, herunder begge Partene.

Tabellen nedenfor viser Partenes markedsandeler for slike brukerstedsavtaler hos BankAxept.

Tabell 27 Markedsandeler, brukerstedsavtaler

Brukerstedsavtaler til bedrifter i Norge (2023)				
	Østlandet	TSB	Samlet	Totalmarked ¹⁵⁹
Antall kunder	[redacted]	[redacted]	[redacted]	94 000 / 100 %

Som det fremgår, har Partene små markedsandeler i dette segmentet. Markedet består i tillegg av et betydelig antall store og små aktører, herunder i praksis alle norske banker, hvor flere også etter Transaksjonen vil være atskillig større enn Partene.

¹⁵⁵ Konkurransetilsynets vedtak V2018-18 Vipps AS – BankAxept AS – BankID Norge AS, avsnitt 179

¹⁵⁶ SB1Ø har utstedt ca. [redacted] betalingskort, mens TSB har utstedt ca. [redacted] betalingskort. SB1Øs kunder gjennomførte ca. [redacted] kortbetalinger, mens TSBs kunder gjennomførte ca. [redacted] kortbetalinger.

¹⁵⁷ Partene har på dette tidspunktet ikke offentlige tall for totalmarkedet i 2023.

¹⁵⁸ Slik dette blant annet er lagt til grunn i Konkurransetilsynets vedtak V2018-18 Vipps AS – BankAxept AS – BankID Norge AS, avsnitt 83.

¹⁵⁹ Bankene har hentet tall fra BankAxept AS. Tallene omfatter kun innløsning av BankAxept-transaksjoner.

For øvrig anser Partene at de ikke har en sterkere markedsstilling i et segment for slike brukerstedsavtaler enn for eksempel ulike utlån og innskudd i bedriftsmarkedene. Partene viser derfor til redegjørelsene for hvert av disse markedene under kapittel 6.2.2 og 6.2.3 ovenfor.

Partene legger etter dette til grunn at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i et segment for slike brukerstedsavtaler.

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

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.

6.6 Forsikring

6.6.1 Overordnet om markedet og Partenes virksomheter

SB1Ø distribuerer forsikringer for Fremtind Forsikring AS, Fremtind Livsforsikring AS (samlet "**Fremtind**") og SpareBank 1 Forsikring AS ("**SB1 Forsikring**"), hvor SB1Ø har indirekte eierskap via sitt eierskap i SpareBank 1 Gruppen AS.

TSB formidler forsikringer for Eika Forsikring AS ("**Eika Forsikring**"), hvor TSB har indirekte eierskap via sitt eierskap i Eika Gruppen AS.

Fremtind og Eika Forsikring er, som Konkurransetilsynet er kjent med, i en prosess med å fusjonere sine virksomheter.¹⁶⁰ Uavhengig av fusjonen mellom Partene vil Partene fremover altså distribuere forsikring på vegne av samme forsikringsselskap.

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.¹⁶¹

Partenes virksomheter innebærer altså distribusjon av forsikring på vegne av hhv. Fremtind, SB1 Forsikring og Eika Forsikring.¹⁶²

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 til privatkunder forutsetter kun en skematisk 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.

Overfor bedrifter skjer det i større grad en manuell håndtering av den enkelte bedrift, hvor en rådgiver i dialog med bedriften avklarer bedriftens ønsker og behov, som kan omfatte både skadeforsikringer og livsforsikringer.

Begge typene forsikring etterspørres altså av både privatpersoner og bedrifter.

Partenes virksomheter omfatter som nevnt kun formidling av slike forsikringer.

6.6.2 Produktmarkedet

Formidling av forsikringer

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

Kommisjonen har i sin praksis identifisert et eget marked for slik formidling av forsikring.¹⁶³ Formidling av forsikring kan skje både ved salg av egen forsikring (intern formidling), og ved formidling av forsikring på vegne

¹⁶⁰ Som meldt til Konkurransetilsynet 29. januar 2024.

¹⁶¹

¹⁶² Det vises for fullstendighets skyld til at Fremtind Forsikring AS og Eika Forsikring AS skal fusjonere, som meldt til Konkurransetilsynet 29. januar 2024.

¹⁶³ EU-Kommisjonens sak M.8617 – Allianz / LV General Insurance Businesses, avsnitt 8, med videre henvisninger.

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 forsiring inngår i samme marked.¹⁶⁴

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.¹⁶⁵

Kommisjonen har tidligere holdt åpent hvorvidt markedet for skadeforsikring kan tenkes segmentert basert på forsikringsobjekt, jf. også Konkurransetilsynets praksis.¹⁶⁶ Konkurransetilsynet har tidligere også lagt til grunn at individuelle livsforsikringer inngår i et større sparemarked.¹⁶⁷

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.¹⁶⁸

6.6.3 Geografisk markedsavgrensning

EU-kommisjonen har i sin praksis holdt åpent hvorvidt markedet for formidling av forsikringer er større enn nasjonalt i utstrekning.¹⁶⁹ Partene legger med dette til grunn at markedet for formidling av forsikring er minst nasjonalt.

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.¹⁷⁰

¹⁶⁴ EU-Kommisjonens sak *M.8617 – Allianz / LV General Insurance Businesses*, avsnitt 22, med videre henvisninger.

¹⁶⁵ Se blant annet forutsetningsvis *Konkurransetilsynets Rapport om skadeforsikring, Konkurransetilsynets skriftserie 2/2006* og EU-kommisjonens Case M.9056 – *Generali CEE / AS*.

¹⁶⁶ Case M.9056 – *Generali CEE / AS*, og *Konkurransetilsynets Rapport om skadeforsikring*,

¹⁶⁷ Vedtak C2001-63 *DNB og Gjensidige Nor – vedtak om inngrep mot fusjon*

¹⁶⁸ TSB har ingen volumer innen personforsikring til bedrifter og livsforsikring til privatpersoner, og ingen av Partene har noen volumer til offentlig forvaltning

¹⁶⁹ EU-Kommisjonens sak *M.8617 – Allianz / LV General Insurance Businesses*, avsnitt 25,

¹⁷⁰ Case M.9056 – *Generali CEE / AS*.

6.6.4 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.¹⁷¹

Det finnes imidlertid offentlige tall for salg av forsikring. Partene anser 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 hver av selskapene Partene formidler forsikringer for følgende markedsandeler.

Tabell 28 Markedsandeler¹⁷²

Markedsandeler	Fremtind	SB1 Forsikring	Eika Forsikring
Personforsikring	10,3 %	*	2,8 %
Tingsforsikring	14,7 %	*	4,3 %
Livsforsikring	4,1 %	1,0 %	0,5 %

*SB1 Forsikring har ingen virksomhet i disse segmentene

Basert på disse tallene, har Partene beregnet sine egne markedsandeler som følger.

Tabell 29 Partenes markedsandeler

Markedsandeler	Privat			Bedrift		
	Østlandet	TSB	Samlet	Østlandet	TSB	Samlet
Personforsikring						
Tingsforsikring						
Livsforsikring						

*TSB har ingen volumer i disse segmentene

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.

¹⁷¹ Registeret er tilgjengelig her: <https://www.finanstilsynet.no/virksomhetsregisteret/brukerdefinert-rapport/?group=1>

¹⁷² Tall fra Finans Norge (Skadeforsikring: <https://www.finansnorge.no/tema/statistikk-og-analyse/statistikkgrunnlag/>) (Livsforsikring: <https://www.finansnorge.no/tema/statistikk-og-analyse/pensjon-og-sparing/markedsutvikling/premieinnbetalinger/>)

Fremtind Forsikring AS og Eika Forsikring AS er som nevnt besluttet fusjonert. I og med en slik fusjon vil Partene uavhengig av Transaksjonen formidle forsikring for samme selskap.

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

6.7 Sparing og fond

Som beskrevet ovenfor har Partene overlappende virksomhet innen ulike spare- og fondstjenester til sluttkunder. TSBs sparekunder vil følge med i Transaksjonen, og vil etter Transaksjonen finne sin sparing og sine fond i SB1Øs plattform (som er den felles plattformen for SpareBank 1-banker).

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 sluttkunder:

(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 de respektive allianseselskapene SpareBank 1 Forvaltning AS (med datterselskapet Odin Forvaltning AS), SpareBank 1 Markets AS og Eika Kapitalforvaltning AS, tilbyr verken SB1Ø eller TSB egen 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.¹⁷³

(ii) Distributører

De ulike forvaltningstjenestene, herunder typisk fond, distribueres enten direkte fra forvalteren selv, eller via distributører. SB1Ø tilbyr distribusjon av fond gjennom SpareBank 1-alliansens felles formidlingsplattform, mens TSB distribuerer fond gjennom Eika-alliansens felles formidlingsplattform. Gjennom de respektive plattformene kan 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.

SpareBank 1-alliansen har inngått nomineavtaler med fondskundene, som innebærer at det er den enkelte bank som har kunderelasjonen og fastsetter egne priser (plattformavgift) for kundens bruk av plattformen. I Eika-alliansen er det innført et generelt plattformhonorar, som er et årlig honorar plattformkunder betaler til Eika Kapitalforvaltning som distributør og plattformleverandør. Plattformhonoraret skal også dekke tjenestene TSB og andre Eika-banker leverer i forbindelse med distribusjon av fond fra andre fondsforvaltere.

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.

Begge Partenes plattformer lar kunder investere både i fond forvaltet av de respektive allianseselskapene, og et bredt utvalg fond forvaltet av andre forvaltere.

(iii) Slutt kunder

Slutt kundene 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 slutt kunder. Partene er av den oppfatning at dette markedet er minst nasjonalt i utstrekning.

SB1Øs fondskunder har en samlet forvaltningskapital på ca. [redacted], mens TSBs kunder har en samlet forvaltningskapital på ca. [redacted]. Ifølge tall fra Verdipapirfondenes forening har norske fondskunder en samlet forvaltningskapital på ca. 2 075 milliarder kroner.¹⁷⁴ Målt etter forvaltningskapital har Partene en samlet markedsandel på ca. [redacted]

¹⁷³ Tall per februar 2024, målt etter forvaltningskapital (<https://vff.no/siste-m%C3%A5ned>)

¹⁷⁴ Tall for norske kunder per februar 2024, målt etter forvaltningskapital (Februar 2024; Hovedtall; Sum norske kunder) (<https://vff.no/siste-m%C3%A5ned>)

Tabell 30 Partenes markedsandeler i et marked for sparing og fond

Tall i milliarder NOK / Markedsandeler	Østlandet	TSB	Samlet
Forvaltningskapital			

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

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.¹⁷⁵

7 TRANSAKSJONEN VIL IKKE HINDRE EFFEKTIV KONKURRANSE I NOE MARKED

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, og alle banker vil som utgangspunkt kunne tilby konkurransedyktige lån over hele Norge.

Som beskrevet flere steder ovenfor, herunder særlig under kapittel 6.1.3, er Partene derfor av den klare oppfatning at alle de relevante markedene er minst nasjonale i utstrekning. Med nasjonalt avgrensede markeder har Partene så små markedsandeler at disse i seg selv tilsier at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked.

I hypotetisk regionalt avgrensede utlånsmarkeder, vil det først og fremst være overlapp i Inn- og Østlandet. Også i et slikt snevert avgrenset marked vil imidlertid Partene ha lave markedsandeler, i alle tilfeller under 10 %. Samtidig er det et stort antall aktører med både nasjonalt og regionalt fokus som vil fortsette å utøve et betydelig konkurransepress på Partene også etter Transaksjonen, hvorav et stort antall også er fysisk til stede i regionen.

TSBs uttalte primærområde er Mjøsregionen,¹⁷⁶ som blant annet omfatter byene Hamar og Gjøvik. På Hamar har både DNB, Nordea, Handelsbanken, Landkreditt Bank og JBF kontorer, som alle utøver et betydelig konkurransepress på Partene i alle produktkategoriene. Etter at Transaksjonen ble offentliggjort, har også flere

¹⁷⁵ 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).

¹⁷⁶ Som definert i fotnote 12 ovenfor.

andre banker enn de som er fysisk til stede i regionen i dag annonsert at de vil etablere seg der. Etter det Partene er kjent med, gjelder dette foreløpig Aurskog Sparebank,¹⁷⁷ Etnedal Sparebank,¹⁷⁸ Odal Sparebank,¹⁷⁹ Romerike Sparebank,¹⁸⁰ Grue Sparebank og Tolga-Os Sparebank,¹⁸¹ som alle har kontorer i tilstøtende områder i regionen i dag. Denne umiddelbare etableringen viser at ekspansjonshindringene i er lave, og understreker etter Partenes oppfatning at det ikke er mulig å utøve markedsrett i noen av disse markedene, selv med en så snever hypotetisk avgrensning.

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

8 KUNDER, KONKURRENTER OG LEVERANDØRER

Av praktiske hensyn er oversikter over hver av Partenes kunder, konkurrenter og leverandører inntatt som vedlegg 6 og 7 til denne meldingen.

Vedlegg 8	SpareBank 1 Østlandet - Kunder, konkurrenter og leverandører
Vedlegg 9	Totens Sparebank – Kunder, konkurrenter og leverandører

9 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Årsberetninger og årsregnskap for SpareBank 1 Østlandet og Totens Sparebank, samt Partenes respektive datterselskaper, ligger vedlagt.

Vedlegg 10	SpareBank 1 Østlandet - Årsberetning og årsregnskap, 2023
Vedlegg 11	Totens Sparebank – Årsberetning og årsregnskap, 2023
Vedlegg 12	SpareBank 1 Finans Østlandet AS – Årsberetning og årsregnskap, 2022
Vedlegg 13	EiendomsMegler 1 Innlandet AS - Årsberetning og årsregnskap, 2022
Vedlegg 14	EiendomsMegler 1 Oslo Akershus AS – Årsberetning og årsregnskap, 2023
Vedlegg 15	Youngstorget 5 AS - Årsberetning og årsregnskap, 2022
Vedlegg 16	AS Vato – Årsberetning og årsregnskap, 2022
Vedlegg 17	SpareBank 1 ForretningsPartner AS - Årsberetning og årsregnskap, 2022
Vedlegg 18	EiendomsMegler 1 Oslo AS – Årsberetning og årsregnskap, 2022
Vedlegg 19	Totens Sparebank Boligkreditt AS - Årsberetning og årsregnskap, 2022
Vedlegg 20	Vallehaven AS – Årsberetning og årsregnskap, 2023

10 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

Transaksjonen vil gi betydelige effektivitetsgevinster, først og fremst i form av kapitalsynergier (finansiering), slik dette også er beskrevet under punkt 6.1 ovenfor.

Den største synergien er knyttet til at SB1Ø anvender IRB-metoden for beregning av kapitalkrav, mens TSB anvender den sjablongmessig standard-metoden som resulterer høyere krav om egenkapital. Partene har

¹⁷⁷ <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article16970384.ece>

¹⁷⁸ <https://www.bankshift.no/nyheter/ny-bank-utvider-etter-totens-fusjonen/316634>

¹⁷⁹ <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article16885115.ece>

¹⁸⁰ <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article16876401.ece>

¹⁸¹ <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article16758886.ece>

beregnet at synergiene innebærer at Partenes virksomhet i 2023 kunne vært opprettholdt med [REDACTED] lavere egenkapitalbinding.

Overgangen til IRB-metode vil i praksis senke TSB sin kapitalkostnad, ved at det er behov for mindre egenkapital bak hvert utlån. Dette vil altså representerer en besparelse i variable kostnader knyttet til utlån. Partene forventer også at det vil være synergier knyttet til at SB1Ø oppnår bedre betingelser på obligasjonsgjeld i kapitalmarkedet. For TSB sin funding i eget boligkredittforetak anslår Partene en forbedring på minst 1 basispunkt, mens for TSB sin funding gjennom Eika Boligkreditt anslår Partene en forbedring på minst 2 basispunkter. Også dette vil bidra til lavere variable kostnader knyttet til utlån.

I tillegg til lavere kapitalkostnad, vurderer Partene at transaksjonen vil gi gevinster i form av et kvalitetsmessig bedre tjenestetilbud. Det kan eksempelvis nevnes at Sparbank1-alliansen har [REDACTED]

Da Transaksjonen uansett ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked anser Partene at det ikke er nødvendig å dokumentere effektivitetsgevinstene videre.

11 OFFENTLIGHET

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

Forretningshemmelighetene er markert i vedlegg 21 til denne meldingen.

Vedlegg 21 Utkast til offentlig versjon av meldingen

Begrunnelse for behovet for unntak fra offentlighet ligger vedlagt som vedlegg 22.

Vedlegg 22 Begrunnelse for unntak fra offentlighet (unntas offentlighet)

Med vennlig hilsen
ADVOKATFIRMAET SELMER AS

Håkon Christoffersen

Håkon Christoffersen
Advokat