

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

INNEHOLDER FORRETNINGSHEMMELIGHETER

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

Oslo, 2.juli 2025
Vår ref. 14040098
Ansvarlig advokat: Ole-Andreas Torgersen

Forenklet melding om foretakssammenslutning

inngitt på vegne av

Skue Sparebank og Tinn Sparebank

vedrørende

Fusjonering av selskapenes virksomheter

Opplysninger markert i **grønt** unntas innsyn fra Tinn Sparebank og tredjeparter

Opplysninger markert i **lilla** unntas innsyn fra Skue Sparebank og tredjeparter

Opplysninger markert i **turkis** unntas innsyn fra begge Parter og tredjeparter

Opplysninger markert i **grått** unntas innsyn fra tredjeparter

Selmer

Advokatfirmaet Selmer AS (Oslo)
Postboks 1324 Vika
0112 Oslo

Advokatfirmaet Selmer AS (Stavanger)
Postboks 16
4064 Stavanger

www.selmer.no
+47 23 11 65 00
Foretaksnr. 920 969 798

Innhold

1	Involverte foretak	4
1.1	Melderne	4
1.2	Kontaktpersoner for Melderne	4
1.2.1	Skue Sparebank og Tinn Sparebank	4
2	Beskrivelse av foretakssammenslutningen	4
2.1	Overordnet	4
2.2	Sammenslåingen	4
2.3	Vilkårene for å inngi forenklet melding er oppfylt	5
3	Beskrivelse av de involverte foretak og foretak i samme konsern	5
3.1	Skue	5
3.2	Tinn	6
3.3	Om Eika Alliansen	6
4	Omsetning og driftsresultat i Norge	8
5	De relevante markeder	8
5.1	Overordnet om Partenes virksomhet	8
5.2	Utlån og finansiering	11
5.2.1	Overordnet om markedet	11
5.2.2	Utlån til privatpersoner	11
5.2.3	Utlån til bedrifter	18
5.3	Innskudds- og kontotjenester	21
5.3.1	Overordnet om markedet	21
5.3.2	Privatmarkedet	22
5.3.3	Bedriftsmarkedet	23
5.3.4	Offentlig forvaltning	24
5.4	Betaling	25
5.4.1	Overordnet om betalingsmarkedet og Partenes virksomheter	25
5.4.2	Utstedelse av betalingsløsninger til betalere	26
5.4.3	Utstedelse av betalingsløsninger til betalingsmottakeren	26
5.4.4	Innløsertjenester for betalinger	27
5.5	Fysiske tjenester	27
5.6	Forsikring	28
5.6.1	Overordnet	28

5.6.2	Produktmarkedet	28
5.6.3	Geografisk markedsavgrensning	29
5.6.4	Markedsandeler	29
5.7	Sparing og fond.....	30
5.7.1	Overordnet.....	30
5.8	Ingen berørte markeder	32
6	Kunder, konkurrenter og leverandører	32
7	Årsberetning og årsregnskap.....	32
8	Offentlighed	32

1 INVOLVERTE FORETAK

1.1 Melderne

Navn: Skue Sparebank
Adresse: Geilovegen 34, 3580 Geilo
Org.nr: 837 889 812
Tlf.: 915 07 583
E-post: post@skuesparebank.no

Navn: Tinn Sparebank
Adresse: Sam Eydes gate 89, 3660 Rjukan
Org.nr: 937 891 423
Tlf.: 35 08 08 00
E-post: post@tinnbank.no

1.2 Kontaktpersoner for Melderne

1.2.1 Skue Sparebank og Tinn Sparebank

Navn: Advokatfirmaet Selmer AS v/Ole-Andreas Torgersen og Asbjørn Nilsen
Adresse: Postboks 1324 Vika, 0112 Oslo
Telefon: 911 87 375 / 454 66 037
E-post: o.torgersen@selmer.no / a.nilsen@selmer.no

2 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

2.1 Overordnet

Skue Sparebank ("**Skue**") og Tinn Sparebank ("**Tinn**") (hver for seg en "**Part**" og i fellesskap "**Partene**") har inngått en avtale ("**Fusjonsplanen**") om å fusjonere Partenes virksomheter, med Skue som det juridisk overtakende selskapet ("**Sammenslåingen**").

Sammenslåingen innebærer at Tinn skal fusjoneres inn i Skue. Dette innebærer at alle aktiva, eiendeler og eierandeler, ansatte, avtaler og forpliktelser etter Sammenslåingen vil inngå i den juridiske enheten Skue. Partenes virksomheter i de ulike bankmarkedene, herunder utlån, innskudd, betaling, formidling av forsikring og fond, skal altså slås sammen.

2.2 Sammenslåingen

Før Sammenslåingen eies egenkapitalbevisene i Skue av et stort antall egenkapitalbevisiere, hvorav fondet Eika Egenkapitalbevis er listet som største eier (8,28 %). De 20 største egenkapitalbevisierne har en samlet eierandel på 41,66 %.¹

Før Sammenslåingen er Tinn en selveid grunnfondskapitalbank uten egenkapitalbevis. Vederlaget for overtakelse av virksomheten i Tinn Sparebank skal ytes i form av en kombinasjon av egenkapitalbevis i den sammenslåtte

¹ Per 31.mars 2025.

banken og kontanter. I forbindelse med sammenslåingen opprettes Sparebankstiftelsen Skue – Tinn som vil være mottager av vederlaget for grunnfondskapitalen i Tinn. Vederlaget til Sparebankstiftelsen Skue – Tinn er beregnet ut fra det avtalte bytteforholdet på 82,54 % og 17,46 %. For mer informasjon om fusjonen vises det til børsmelding av 21. mai 2025.²

Sammenslåingen innebærer en fusjon etter konkurranseloven § 17 første ledd bokstav a. Partenes omsetning er over terskelverdiene i konkurranseloven § 18 andre ledd, og Sammenslåingen er dermed underlagt meldeplikt. Sammenslåingen er ikke underlagt tilsyn fra andre konkurransemyndigheter.

2.3 Vilkårene for å inngi forenklet melding er oppfylt

Partene er tradisjonelle sparebanker med kjernevirksomhet innen bankdrift. Begge Parter driver med utlån, innskudd, betalingstjenester, samt formidling av fondssparing og forsikring. Som følge av dette er Partene aktive i de samme produkt- og tjenestemarkeder.

Som Partene vil gjøre nærmere rede for i gjennomgangen av de enkelte markeder, er det Partenes oppfatning at de relevante markedene er nasjonale i utstrekning. Dette medfører at Partenes samlede markedsandeler er små og langt unna å overstige 20 % i noen av markedene.

Selv om en skulle legge til grunn regionale markeder, overstiger ikke Partenes samlede markedsandeler 20 % i noen av markedene.

Det er ingen relevante vertikale relasjoner mellom partene.

Følgelig er vilkårene for å inngi forenklet melding oppfylt, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3 (1) nr. 3, bokstav a-c.

3 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAK OG FORETAK I SAMME KONSERN

3.1 Skue

Skue er en tradisjonell lokalbank for Buskerud og Telemark med en opprinnelse som kan føres tilbake til 1842 i Hallingdal, 1876 i Hønefoss og 1898 i Hjørtal.³ Skue tilbyr tradisjonelle banktjenester og tilknyttede tjenester, tuftet på lokal tilstedeværelse og kunnskap.

Skue er en del av Eika Alliansen og aksjonær i Eika Gruppen AS (6,32 %) og indirekte minoritetseier i underliggende produktselskaper, inkludert Fremtind Forsikring AS ("**Fremtind**"), Eika Kapitalforvaltning AS ("**Eika Kapitalforvaltning**"), Kredittbanken ASA ("**Kredittbanken**"), Aktiv Eiendomsmegling AS, Eika Økonomi AS⁴ og Eika Digitalbank AS ("**Eika Digitalbank**").⁵ Som deltager i Eika Alliansen har Skue også en aksjepost i Eika Boligkreditt AS (4,33 %),⁶ som skal sikre eierbankene tilgang til konkurransedyktig finansiering ved utstedelse av obligasjoner med fortrinnsrett. For mer om Eika-alliansen vises det til punkt 3.3. nedenfor.

² <https://live.euronext.com/nb/products/equities/company-news/2025-05-21-styrene-i-skue-sparebank-og-tinn-sparebank-foreslar>.

³ Hjørtal og Gransherad Sparebank ble fusjonert inn i Skue Sparebank i 2024.

⁴ Eika Økonomi AS er et nettverk av lokale Eika Økonomi-regnskapskontorer, som tilbyr et utvalg av tjenester innen økonomisk styring og bedriftsrådgivning.

⁵ Eika Digitalbank tilbyr digitalbankløsningen Penni og sparekonseptet Sparesmart.no. Eika Digitalbank tilbyr i tillegg privatkunder lån til bil og andre kjøretøy som blir formidlet av bankene i Eika-alliansen.

⁶ Eika Boligkreditt AS utgjør sammen med Eika Gruppen AS to parallelle selskapsstrukturer i Eika-alliansen. De fleste Eika-banker er aksjonærer i begge selskaper.

En oversikt over Skues eierandeler i øvrige selskaper er inntatt i Vedlegg 1.⁷

Vedlegg 1 Partenes eierandeler i øvrige selskaper (unntas offentlighet)

Bankens salg av egne finansielle produkter og tjenester omfatter i hovedsak utlåns- og innskuddsprodukter til personkunder og små- og mellomstore bedrifter.

Banken formidler forbrukslån fra Kredittbanken og objektfinansiering (kjøretøylån) fra Eika Digitalbank, forsikringsprodukter fra Fremtind og fondssparing fra Eika Kapitalforvaltning.⁸ Skue formidler også i begrenset omfang leasing til bedrifter for De Lage Landen Finans Norge NUF ("DLL").

Skue har i dag 15 kontorer på Geilo, Hol, Gol, Nesbyen, Flå, Vikersund, Prestfoss, Rødberg, Hønefoss, Drammen, Asker, Kongsberg, Notodden, Sauland og Bø.

3.2 Tinn

Tinn er en selvstendig lokalbank med over 160 års erfaring. Tinn er en grunnfondskapitalbank som er 100 % eid av fellesskapet. Tinn profilerer seg som totalleverandør av finansielle tjenester for personkunder og små og mellomstore bedrifter i sine definerte markedsområder.

Tinn er i likhet med Skue en del av Eika Alliansen og aksjonær i Eika Gruppen AS (2,02 %) og indirekte minoritetseier i underliggende produktselskaper, inkludert Fremtind, Eika Kapitalforvaltning, Kredittbanken, Aktiv Eiendomsmegling AS, Eika Økonomi AS og Eika Digitalbank. Som deltager i Eika-alliansen har Tinn også en aksjepost i Eika Boligkreditt AS (0,60 %), som skal sikre eierbankene tilgang til konkurransedyktig finansiering ved utstedelse av obligasjoner med fortrinnsrett.

I tillegg til det ovennevnte har Tinn eierandeler i andre selskaper som beskrevet i Vedlegg 1.

Bankens tilbud av egne finansielle produkter og tjenester omfatter i hovedsak utlåns- og innskuddsprodukter til personkunder og små og mellomstore bedrifter.

Banken formidler forbrukslån fra Kredittbanken og objektfinansiering (kjøretøylån) fra Eika Digitalbank, forsikringsprodukter fra Fremtind og fondssparingsprodukter fra Eika Kapitalforvaltning.⁹ Tinn formidler i begrenset omfang leasing til bedrifter for DLL.

Tinn har sitt hovedkontor på Rjukan og avdelingskontorer på Rauland, i Tinn Austbygd og i Åmot.

3.3 Om Eika Alliansen

Partene er som nevnt medlemmer i Eika Alliansen. Eika Alliansen består av over 40 lokalbanker (Alliansebankene), Eika Gruppen og Eika Boligkreditt. De lokalbankene som inngår i Eika Alliansen, er også

⁷ Som det kommer frem av Vedlegg 1, har begge banker en eierandel på 20% i Viken Eiendomsmegling AS, til sammen 40 %. Den sammenslåtte banken vil ikke få konkurranserettslig kontroll over selskapet.

⁸ Enkeltkunder av Skue som vil handle i aksjer kan få tilbud om dette gjennom Norne Securities.

⁹ Enkeltkunder av Tinn som vil handle i aksjer kan få tilbud om dette gjennom Norne Securities.

aksjonærer i Eika Gruppen AS. Eika Gruppen AS ble først etablert som et innkjøps- og interessesamarbeid i 1997, og er i dag finanskonsernet i Alliansen.

Den sentrale avtalen mellom alliansebankene og Eika Gruppen AS er Samarbeidsavtale bankdrift, som er grunnlaget for de tjenestene Eika Gruppen leverer til Alliansebankene. Avtalen omfatter gjennom grunnpakken et bredt spekter av tjenester og leveranser som understøtter Alliansebankenes kjernevirksomhet, blant annet plattform for bankinfrastruktur, inkludert IT og betalingstjenester. Tjenesteleveransene faktureres til selvkost.

For det andre utfører Alliansebankene en viktig jobb som distributører av Eika Gruppens produkter fra selskapets datterselskaper, for eksempel forsikringer levert av Fremtind Forsikring og fondsprodukter levert av Eika Kapitalforvaltning AS. For denne jobben oppebærer Alliansebankene dels provisjon, og dels vil distributørjobben gi grunnlag for økt inntjening og overskudd i produktselskapene som igjen gir grunnlag for utbytteutbetalinger fra Eika Gruppen AS.¹⁰

Alle avtalene som Eika Gruppen AS har inngått med alliansebanker bygger på et likebehandlingsprinsipp. I forbindelse med tiltredelse av nye medlemmer vil det likevel kunne være behov for individuelle tilpasninger og overgangsordninger.

Nåværende og noen tidligere Alliansebanker eier Eika Boligkreditt AS ("**EBK**"), som er et kredittforetak med hovedformål å sikre lokalbankene i Eika Alliansen tilgang til langsiktig og konkurransedyktig finansiering. EBK har konsesjon som kredittforetak og tillatelse til å oppta lån i obligasjonsmarkedet ved å utstede obligasjoner med fortrinnsrett. En viktig del av selskapets forretningsidé er å øke eierbankenes konkurransekraft gjennom å bedre tilgangen til eksternt finansiering i det norske og internasjonale finansmarkedet, både når det gjelder løpetider, betingelser og dybde i tilgangen. Selskapets virksomhet har som formål å redusere eierbankenes risiko. Ved utgangen av første kvartal 2025 har eierbankene 107,3 milliarder kroner i samlet finansiering gjennom Eika Boligkreditt, og har redusert behovet for egen markeds- og innskuddsfinansiering med tilsvarende beløp. Slik finansiering gjennomføres ved at den enkelte Eika-bank innvilger boliglånet på vegne av EBK som formelt fremtrer som långiver. Det er imidlertid den enkelte Eika-bank som selv bestemmer hvorvidt, og til hvilke rentevilkår, boliglånet skal innvilges, og det er den enkelte Eika-bank som tar gevinsten og kredittrisikoen ved låneforholdet. Dette skjer ved at den aktuelle Eika-banken på den ene side får en distributørprovisjon, [REDACTED] og på den andre side garanterer for ethvert tap som EBK blir påført som følge av misligholdte lån.

Mer informasjon om Eika Alliansen er tilgjengelig på:

<https://www.eika.no/eika-alliansen>

¹⁰ For distribuerte produkter formidler den enkelte distribusjons-bank produktene på vegne av produktselskapene og er ikke selv part i avtalen med sluttkunden. Det er dermed produktselskapene som fastsetter pris og øvrige vilkår for produktene. [REDACTED]

4 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE

Tabell 1 Omsetning og driftsresultat i Norge i 2024¹¹

Navn	Omsetning i Norge (2024) (tall i TNOK)	Driftsresultat i Norge (2024) (tall i TNOK)
Skue Sparebank	1 273 613	327 910
Tinn Sparebank	262 947	53 476

5 DE RELEVANTE MARKEDER

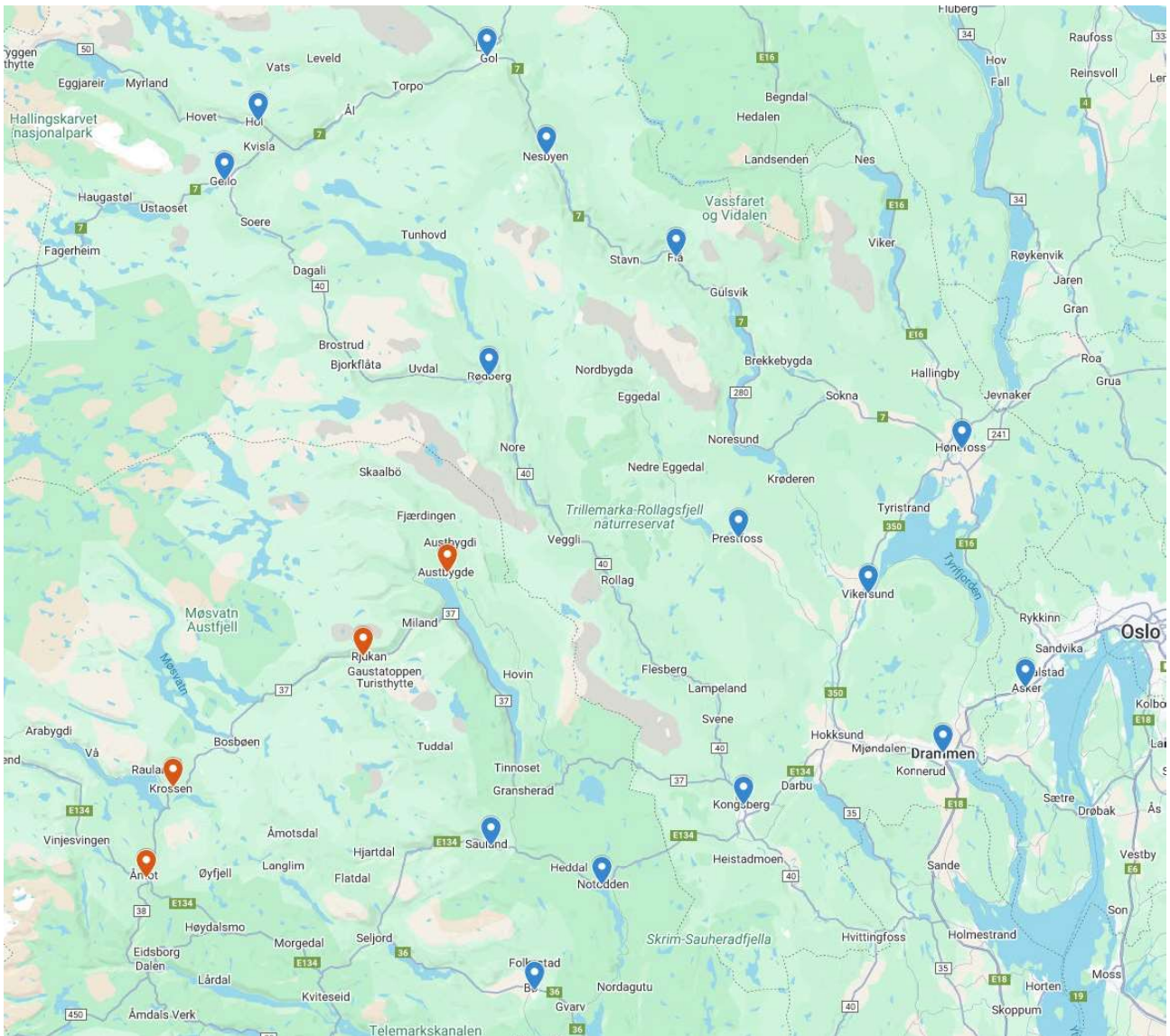
5.1 Overordnet om Partenes virksomhet

Partene operer i et overordnet nasjonalt bankmarked, hvor de har lave markedsandeler i alle produkt- og tjenestesegmenter. Som vanlig for sparebanker er Partenes virksomhet lokalt forankret og kundeporteføljen er relativt konsentrert omkring partenes respektive lokalkontorer.

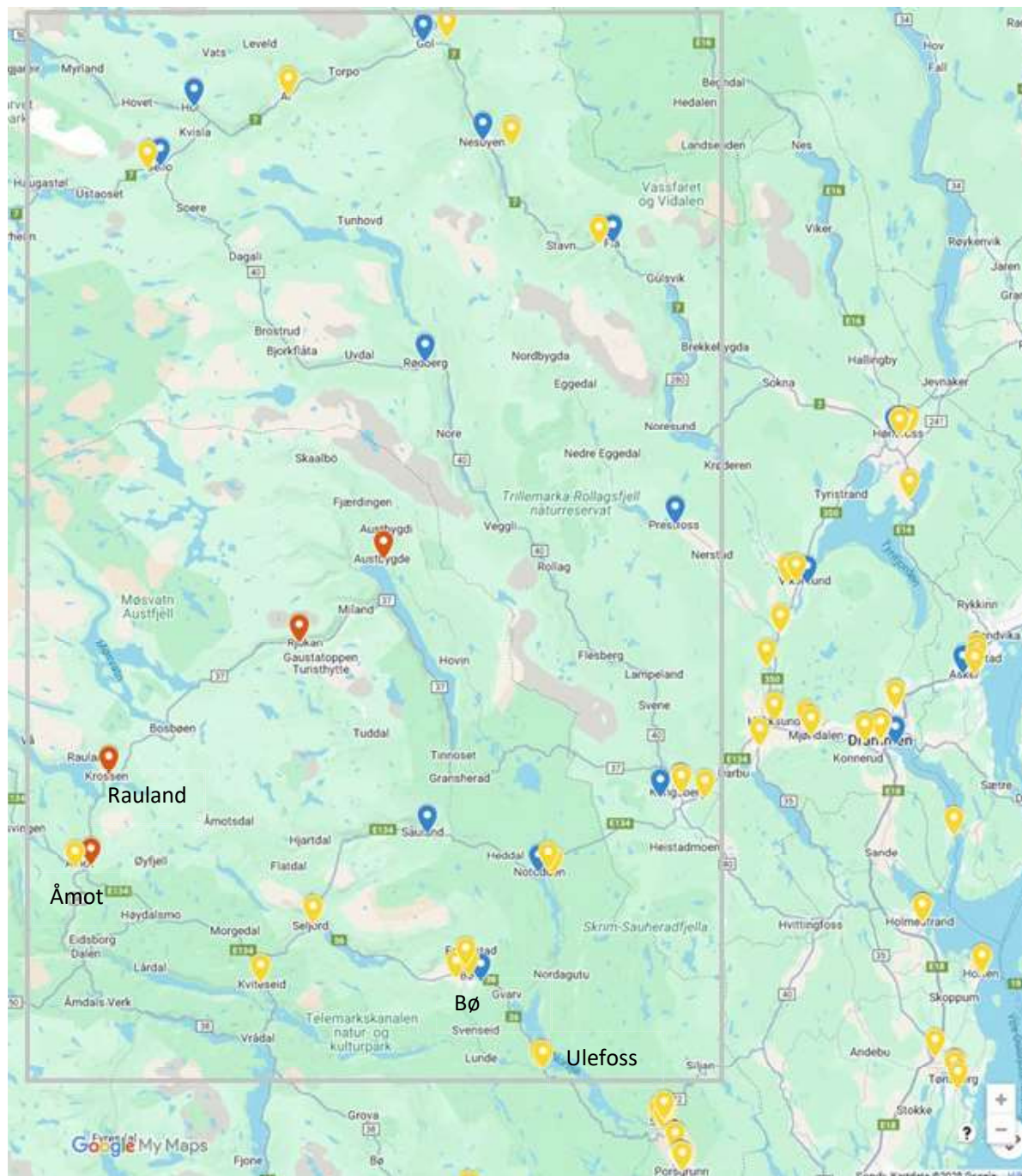
Kartet nedenfor viser den geografiske plasseringen av Partenes kontorer. Skues kontorer er blå, mens Tinns kontorer er røde. Som det kommer frem, er det ingen direkte lokal overlapp mellom partenes kontorer. Skue har brorparten av sine kontorer i Buskerud fylke og tre kontorer i Telemark fylke, mens Tinn utelukkende har kontorer i Telemark fylke. Hva angår Telemark befinner Partenes kontorer og dermed historisk forankrede hjemmeområder seg i ulike kommuner. Som nærmere omtalt nedenfor, foreligger ikke noe berørt marked, verken på nasjonalt eller regionalt nivå.

¹¹ Den oppgitte omsetningen er oppgitt med bakgrunn i metoden for beregning av omsetning finansforetak ved vurdering av meldeplikt, jf. EU-kommisjonens Merger Regulation 139/2004 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).

Bilde 1 Kart over Partenes bankkontorer



Bilde 2 Kart over alle bankkontorer i Partenes hjemmeområder (andre banker enn Partene markert i gult)



Som det kommer frem, er det en rekke andre banker til stede i regionene hvor Partene har sine kontorer. Under gis en liste over tredjeparters bankkontorer som vises i den grå firkanten på kartet:

Sparebanken DIN Telemark:

- Åmot
- Seljord
- Bø
- Notodden

Sparebanken Norge:

- Bø
- Kviteseid

Sparebank 1 Sør-Norge:

- Bø
- Ulefoss
- Notodden
- Kongsberg

Drangedal Sparebank:

- Ulefoss

Handelsbanken:

- Kongsberg

DNB:

- Kongsberg

Sparebanken Øst:

- Kongsberg

Sparebank 1 Hallingdal Valdres:

- Hemsedal
- Geilo
- Ål
- Gol
- Nesbyen
- Flå

5.2 Utlån og finansiering

5.2.1 Overordnet om markedet

Begge Partene har virksomhet innen utlån og finansiering til privatpersoner og bedrifter. Skue har en samlet utlånsportefølje til norske kunder på ca. NOK [REDACTED], hvorav ca. NOK [REDACTED] er til privatpersoner, ca. NOK [REDACTED] er til bedrifter, og NOK [REDACTED] er til offentlig forvaltning.¹² Tinn har en samlet utlånsportefølje til norske kunder på ca. NOK [REDACTED], hvorav ca. NOK [REDACTED] er til privatpersoner og ca. NOK [REDACTED] er til bedrifter. Tinn har ikke utlån til offentlig forvaltning.

Tjenester knyttet til utlån og finansiering etterspørres av kunder med et kort- eller langvarig finansieringsbehov. For privatpersoner knytter lånebehovet seg i all hovedsak til kjøp av større verdigjenstander, som bolig, hytte eller bil, og det aller meste av dette lånevolumet finansieres med sikkerhet i låntakers egen bolig eller hytte. For bedrifter knytter lånebehovet seg stort sett til større investeringer, eller til finansiering av driften.

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, noe som medfører høyere rente.

Begge Parter tilbyr sikrede lån på egen bok i form av boliglån og pantelån til bedrifter. Som nevnt formidler begge Parter objektfinansiering (kjøretøylån) på vegne av Eika Digitalbank, men tilbyr ikke dette på egen bok.¹³

Partene tilbyr i begrenset omfang usikrede forbrukslån på egen bok, og tilbyr i tillegg kredittkortlån som distributører på vegne av Kredittbanken.

I tillegg formidler begge Parter i begrenset omfang leasing til bedrifter for DLL, men tilbyr ikke dette på egen bok.

Partene vil i denne meldingen ta utgangspunkt i et skille mellom lån til hhv. privatkunder og bedriftskunder. Ettersom Partene ikke har overlappende volumer innen utlån til offentlig forvaltning, vil ikke dette markedet omtales nærmere i denne meldingen.

5.2.2 Utlån til privatpersoner

5.2.2.1 Overordnet

Begge Partene tilbyr utlån til privatpersoner.

¹² Tall per 31. desember 2024.

¹³ Eika Digitalbank (tidligere Eika Kredittbank AS) overdro sin portefølje av usikrede lån til Kredittbanken ASA i 2025. Virksomheten innen billån og andre kjøretøylån er beholdt i Eika Digitalbank.

Skue har en samlet utlånsportefølje til privatpersoner på ca. NOK [redacted] hvorav ca. [redacted] er boliglån.¹⁴ Omtrent [redacted] av boliglånsporteføljen er til privatkunder i Buskerud, og omtrent [redacted] er til privatkunder i Telemark.

Tinn har en samlet utlånsportefølje til privatpersoner på ca. NOK [redacted] hvorav ca. [redacted] er boliglån.¹⁵ Omtrent [redacted] av boliglånsporteføljen er til privatkunder er til kunder i Telemark, og omtrent [redacted] er til privatkunder i Buskerud.

5.2.2.2 Produktmarkedet

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.¹⁶

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 at det ikke foreligger berørte markeder. 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 bilen. Partene har som nevnt ikke virksomhet innen objektfinansiering tilbudt på egen bok.

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 får et kredittkort med en kredittramme som kunden kan benytte seg av uten å stille sikkerhet for lånet. I tillegg til de tradisjonelle bankene, tilbys forbrukslån av en rekke store internasjonale aktører, som Santander, Klarna, American Express og andre aktører som helt eller delvis har spesialisert seg på forbrukslån. Som påpekt tilbyr Partene i begrenset omfang forbrukslån på egen bok.

Partene anser at det for denne meldingen er tilstrekkelig å omtale henholdsvis boliglån og forbrukslån til privatpersoner.¹⁷

Låneformidling

Når det gjelder Partenes rolle innen låneformidling, har ikke Partene tatt stilling til om dette potensielt utgjør et eget marked tilsvarende det som gjelder for formidling av forsikring. Som medlemmer av Eika-alliansen formidler begge Parter usikrede forbrukslån og kjøretøylån som agenter på vegne av henholdsvis Kredittbanken og Eika Digitalbank.¹⁸ For denne virksomhetens del skjer det følgelig i praksis ingen konsolidering. Uansett om et

¹⁴ Skue har en portefølje med forbrukslån til privatpersoner på ca. NOK [redacted]

¹⁵ Tinn har en portefølje med forbrukslån til privatpersoner på ca. NOK [redacted]

¹⁶ Konkurransetilsynets vedtak V2003-61 DnB og Gjensidige NOR, s. 19.

¹⁷ Forbrukslån omfatter her all usikret gjeld til privatpersoner.

¹⁸ Jf. forenklet melding om foretakssammenslutning mellom SpareBank 1 Kreditt AS og Eika Kredittbank AS av 30. oktober 2023.

tenkt marked for formidling av slike lån omfatter in-house distribusjon eller avgrenses til ekstern distribusjon, vil Partenes markedsandeler i et slikt tenkt marked være ytterst marginale.¹⁹

5.2.2.3 Geografisk markedsavgrensning

(i) Boliglån

Partene er av den oppfatning at alle de relevante lånemarkedene er nasjonale i utstrekning.

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 saker *"has found that retail banking is national or regional [her brukt om et videre avgrensning enn nasjonalt (vår anm.)] in scope"*.²⁰ 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 or regional in scope, depending on the characteristics of the countries concerned"*.²¹ 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"*.²²

Antall bankfilialer er betraktelig redusert de senere årene,²³ og fysisk tilstedeværelse er blitt mindre viktig, særlig som følge av den store digitaliseringen bransjen har gjennomgått de senere årene. Det er dermed Partenes syn at det er 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. Konsekvensene digitaliseringen av bankmarkedet har hatt for kundenes tilgang på alternative tilbydere er 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 etterspørre 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"*.²⁴

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

¹⁹ Samlet utlånsvolum for forbrukslån i Norge var ifølge gjeldsregisteret ca. NOK 173,2 milliarder 31.12.2024. Partenes virksomhet innen formidling av kredittprodukter til privatpersoner er i praksis en del av deres generelle tjenestetilbud til privatpersoner og deres markedsandeler målt på nedstrømsmarkedet vil derfor være sammenlignbare og noe lavere enn de nasjonale markedsandelene for boliglån, som beskrives nærmere i denne meldingen.

²⁰ Sakens avsnitt 47.

²¹ Sakens avsnitt 16.

²² Sakens avsnitt 41.

²³ Slik det følger av data fra Finans Norge: <https://www.finansnorge.no/statistikk/bank/antall-ekspedisjonssteder/>

²⁴ Meld. St. 23 – Finansmarkedsmeldingen 2024, s. 31.

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.²⁵

De aller fleste av lånesøknadene kommer inn via bankenes elektroniske løsninger, før de behandles av en kunderådgiver. Allerede i 2017 uttalte DNB at kun 1 prosent av kundetrafikken gikk gjennom filialene,²⁶ og at bakgrunnen for den betydelige om- og nedleggelsen av distribusjonsnettene var at kundene i stor grad var selvbetjente.²⁷

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 konsepter som Bulder, eller Sbanken.

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"*.²⁸ 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 på fylkesnivå. Partene understreker at det ikke er holdepunkter for en slik markedsavgrensning, men vil for helhetens skyld fremlegge data også for Buskerud og Telemark.

Partene har i liten utstrekning tilgjengelig informasjon om markedsandeler for boliglån på kommunenivå, og anser at det for meldingens vedkommende heller ikke bør være nødvendig å kjøpe slik data.

(ii) Forbrukslån

EU-kommisjonen har i sin praksis lagt til grunn at et potensielt separat marked for forbrukslån er nasjonalt i utstrekning.²⁹ Dette underbygges blant annet av at aktørbildet innen forbrukslån, i tillegg til de alminnelige bankene, i stor grad også preges av store internasjonale aktører, som Santander, Klarna, American Express og andre aktører som helt eller delvis har spesialisert seg på forbrukslån. Søknadsprosessen og kredittvurderingen

²⁵ Et slikt standpunkt legges også til grunn av Oslo Economics i notat om boliglånsmarkedet i anledning Nordeas erverv av virksomhet fra Danske Bank: "Oslo Economics, *Konkurranseøkonomiske vurdering av Huseiernes kommentarer og analyse av "lokalkmarkeder"*."

²⁶ Nord24, 3. februar 2016 (<https://www.nord24.no/dnb-legger-ned-59-kontorer-i-norge-600-mister-jobben/s/5-32-55435>).

²⁷ Helgelendingen, 3. februar 2016 (<https://www.helg.no/nyheter/mosjoen/dnb/dnb-legger-ned-i-mosjoen-sandnessjoen-og-i-bronnoysund/s/5-24-95764>).

²⁸ Nettavisen, 22. april 2020 (<https://www.nettavisen.no/okonomi/nordea-med-kjempeavtale---unio-medlemmer-far-superbetingelser/3423957068.html>).

²⁹ Se sak COMP/M.8414 – DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 21 flg. med videre henvisninger.

er dessuten i enda større grad enn for boliglån, automatisert og foregår digitalt. Partene legger etter dette til grunn at markedet for forbrukslån er minst nasjonalt i utstrekning.

5.2.2.4 Markedsandeler

(i) Boliglån

Tabell 2 Partenes markedsandeler for boliglån til privatpersoner målt etter volum³⁰

Boliglån til privatpersoner				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	Skue	Tinn	Samlet	Totalmarked ³¹
Norge				3 612 672 / 100 %
Buskerud				157 869 / 100 %
Telemark				93 844 / 100 %

Markedsandelene illustrerer at Sammenslåingen ikke fører til konkurranserettslig berørte markeder innen boliglån.

Partene er som nevnt av den klare oppfatning at markedet for boliglån til privatpersoner er nasjonalt i utstrekning, og at det uansett ikke er grunnlag for en snevrere avgrensning enn regionale markeder. For øvrig bemerkes det at Partenes kontorer befinner seg i ulike kommuner, og at Partenes virksomhet i all hovedsak er geografisk komplementær. Under er det gitt tabell med oversikt over kjøretiden fra hvert av Tinns kontorer, som alle befinner seg i Telemark, til hvert av Skues kontorer som befinner seg i Telemark. Som det kommer frem av tabellen, er kjøretiden mellom Partenes kontorer i Telemark gjennomgående over timen, hvor den korteste kjøretiden er 53 minutter mellom Tinn Rjukan og Skue Sauland.

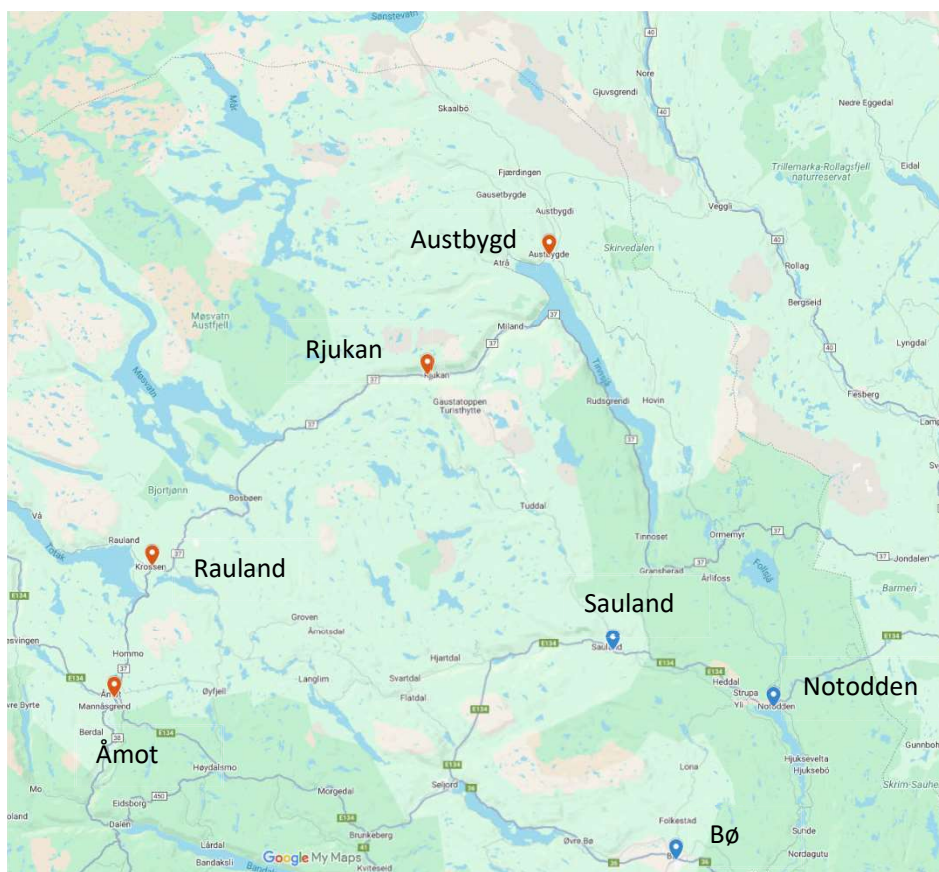
³⁰ Partene har oppgitt tall per 31.12.2024. Partenes tall inkluderer lån som formelt er plassert hos EBK. Som beskrevet i punkt 3.3. ovenfor bestemmer Partene rentevilkårene, og tar gevinsten og kredittrisikoen for disse lånene.

³¹ På nasjonalt nivå er tall for boliglån hentet fra SSB Tabell 08101 (<https://www.ssb.no/statbank/table/08101>), oppdatert pr. 31.12.2024 og inkluderer rammelån med pant i bolig og nedbetalingslån med pant i bolig til husholdninger fra banker, kredittforetak, finansieringsselskap og statlige låneinstitutter. SSB oppgir ikke tall for utlånstype på fylkesnivå. På fylkesnivå inkluderer derfor totalmarkedene tall for boliglån fra banker og kredittforetak som er estimert med utgangspunkt i SSB Tabell 10259 (<https://www.ssb.no/statbank/table/10259>), oppdatert per 31.12.2024. Det legges til grunn for estimatet at 92 % av det totale utlånet til husholdninger fra banker og kredittforetak utgjør boliglån. Forholdstallet er beregnet med utgangspunkt i andelen boliglån / totalt utlån til husholdninger på nasjonalt nivå fra banker og kredittforetak. For mer informasjon om totalmarkedene vises det til excel-arket vedlagt epost til Konkurransetilsynet av 2.juli 2025.

Tabell 3 Kjøreavstand og -tid mellom Partenes kontorer i Telemark fylke

Kjøretid- og avstand ³²	Skues kontorer i Telemark		
	Sauland	Notodden	Bø
Tinn Austbygd³³	56 minutter, 65,8 km	68 minutter, 77,6 km	93 minutter, 102 km
Tinn Rjukan	53 minutter, 62,5 km	64 min, 74,2 km	89 minutter, 98,8 km
Tinn Rauland	67 minutter, 72 km	85 minutter, 92,3 km	79 minutter, 91,4 km
Tinn Åmot	68 minutter, 78,3 km	85 minutter, 98,7 km	68 minutter, 78,1 km

Figur 3 Kart over Partenes kontorer i Telemark fylke



³² Tabellen er basert på navigasjonsfunksjonaliteten i Google Maps, og viser korteste kjøretid og tilhørende kjøreavstand. Tallene er innhentet på kveldstid.

³³ For fullstendighetens skyld nevnes at kjøretiden mellom Tinn Austbygd og Skue avdeling Rødberg i Buskerud fylke er 60 minutter (64,7 km).

Partene vil for fullstendighetens skyld gis en oversikt over Partenes utlånsvolumer fordelt på kommuner i Telemark.

Som det fremgår gjenspeiler Partenes låneporteføljer i de ulike kommunene deres ulike historiske og fysiske tilstedeværelse, og at det er begrenset overlapp i Partenes portefølje på kommunalt nivå. Den overlappen som eksisterer må dessuten i betydelig grad tilskrives relasjoner og personer som har flyttet og tatt med seg sin bankforbindelse, snarere enn uttrykk for et spesielt aktivt konkurranseforhold. Partene anser det uansett er åpenbart at markedet for ulike banktjenester, herunder boliglån, ikke kan avgrenses så snevert som kommunalt og ser følgelig ikke behov for å innhente data om totalmarkeder på kommunalt nivå særskilt for denne meldingen.

Tabell 4 Partenes omsetningstall for boliglån til privatpersoner målt etter volum, kommuner

Boliglån til privatpersoner, kommunalt nivå – volum (MNOK)		
Kommune	Skue	Tinn
Vinje*		
Tinn*		
Tokke		
Seljord		
Hjartdal**		
Notodden**		
Kviteseid		
Fyresdal		
Nissedal		
Drangedal		
Nome		
Midt-Telemark**		
Skien		
Siljan		
Kragerø		

Bamble		
Porsgrunn		

*Dette er kommuner i Telemark Fylke hvor Tinn har kontor

**Dette er kommuner i Telemark Fylke hvor Skue har kontor

(ii) Forbrukslån

Partene har beskjednen virksomhet innen forbrukslån, hvor utlånsporteføljen for Skue og Tinn er på henholdsvis ca. NOK [REDACTED] og ca. NOK [REDACTED]. Gitt at samlet utlånsvolum i det norske markedet for forbrukslån ifølge gjeldsregisteret var 173,2 milliarder ved utgangen av 2024, er det klart at dette markedet ikke blir konkurranserettslig berørt av Sammenslåingen.

5.2.3 Utlån til bedrifter

5.2.3.1 Overordnet

Begge Partene tilbyr lån og finansiering til bedrifter. Skue har en utlånsportefølje til bedrifter på ca. [REDACTED] kroner, hvilket utgjør ca. [REDACTED] av den samlede utlånsporteføljen til banken. Tinn har en samlet utlånsportefølje til bedrifter på ca. [REDACTED] kroner, hvilket utgjør ca. [REDACTED] av den samlede utlånsporteføljen til banken. Partene har kun utlån til bedrifter i SMB-segmentet.

Begge Partene har begrenset virksomhet innen formidling av leasing til bedrifter for DLL, hvor det er DLL som står som avtalemotpart i leasingavtalen. Partene tilbyr ikke leasing til bedrifter på egen bok. Partene har ikke tatt stilling til om formidling av leasing til bedrifter utgjør et eget marked tilsvarende det som gjelder for formidling av forsikringer. Partenes virksomhet er uansett marginal, og det er klart at Sammenslåingen ikke fører til berørte markeder i noe tenkelig segment relatert til formidling av leasing til bedrifter.³⁴

5.2.3.2 Produktmarkedet

(i) Tjenestene

Det aller vesentligste av bankenes utlån til bedrifter er pantesikrede lån. Dette innebærer at bedriften tar opp lån for å finansiere større eller mindre investeringer, eller kassakreditt, hvor kunden får tilgang til et beløp på en trekk-konto, og det etableres et låneforhold hver gang bedriften benytter seg av kreditten, litt som et kredittkort for en privatkunde. Banken tar vanligvis sikkerhet i eiendom, driftsmidler eller varelager hos bedriften, men i enkelte tilfeller, særlig for små bedrifter, stiller eierne private garantier eller eiendeler som panteobjekt for bedriftens lån.

³⁴ Totalmarkedet for leasing til bedrifter utgjør et betydelig antall milliarder, jf. www.finno.no/statistikk, som oppgir tall for nytegning innen leasinginvesteringer. Partenes virksomhet innen formidling av leasing til bedrifter er i praksis en del av deres generelle tilbud i bedriftsmarkedet, og deres markedsandeler målt på nedstrømsmarkedet vil derfor være sammenlignbare med og noe lavere enn de nasjonale markedsandelene for utlån til bedrifter, som beskrives nærmere i denne meldingen.

EU-kommisjonen har i sin praksis lagt til grunn et samlet produktmarked for lån til bedrifter.³⁵

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.³⁶ Partene anser at det er forhold ved de ulike lånetypene som tilsier at de utgjør separate produktsegmenter, men mener at det heller ikke i denne saken er nødvendig å ta endelig stilling til dette, da Partene vil ha små markedsandeler i ethvert tenkelig marked for utlån til bedrifter.

Partene anser at det for denne meldingen er tilstrekkelig å legge til grunn et marked for pantelån til bedrifter.

(ii) Etterspørselssiden

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 mellomstore bedrifter (SMB) på den ene siden, og store bedrifter på den annen side. Kommisjonen holder svaret åpent,³⁷ mens Konkurransetilsynet tidligere synes å ha tatt utgangspunkt i at det må foretas en slik segmentering.

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.³⁸ Finanstilsynet baserer sin definisjon på relevant EU-regulering, hvor SMB omfatter bedrifter med inntil 50 millioner EUR i omsetning, tilsvarende ca. 550 millioner kroner.³⁹ Definisjonen er i den sammenheng først og fremst relevant ved vurderingen av hvorvidt et lån kvalifiserer til redusert kapitalkrav (SMB-rabatten).⁴⁰ Et slikt tall samsvarer med den grensen Konkurransetilsynet trakk i DnB/Gjensidige-vedtaket, justert for inflasjon siden 2003.

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 Sammenslåingen uansett ikke vil føre til at noe marked blir berørt i konkurranserettslig forstand.

Som nevnt over har Partene kun virksomhet innen SMB-segmentet. Partene er som nevnt av den oppfatning at det foreligger et samlet marked for utlån til bedrifter, men vil av forsiktighetshensyn legge til grunn et teoretisk separat marked for SMB i den videre fremstillingen.⁴¹

5.2.3.3 Geografisk markedsavgrensning

Utlån til bedrifter

Som tidligere nevnt er Partene av den oppfatning at alle de relevante lånemarkedene er nasjonale i utstrekning. At også markedet for utlån til bedrifter er nasjonalt, finner støtte i nyere praksis fra EU-kommisjonen.⁴² Partene

³⁵ Sak COMP/M.8414 – DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 36.

³⁶ DNB/Gjensidige-vedtaket, kap. 8.4.3, s. 23.

³⁷ Sak COMP/M.8414 – DNB/Nordea/Luminor Group, avsnitt 36.

³⁸ DNB/Gjensidige-vedtaket, s. 19.

³⁹ Det er da lagt til grunn en vekslingskurs på 11,00 NOK/EUR.

⁴⁰ Se Finans Norges redegjørelse for SMB-rabatten her: <https://www.finansnorge.no/aktuelt/nyheter/2019/10/viktige-endringer-i-norske-kapitalkrav/>

⁴¹ 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.

⁴² I sak M.10378 – VUB / Slovenskap Sporitelna / 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" (premiss 47). 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 [...]" (premiss

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.

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 fritidstilbud, og å være en lokalt forankret bank som støtter opp om det lokale næringslivet. At sparebankene er sterkt forankret i lokalmiljøet er imidlertid ikke tilstrekkelig til å anse markedene for å være lokale eller regionale, men må ses i sammenheng nettopp med denne lokale tilhørigheten, som i høyden er ett av flere konkurranseparametere for enkelte kunder.

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. For helhetens skyld vil Partene legge frem data for Buskerud, hvor Skue har kontorer, og for Telemark, hvor både Skue og Tinn har kontorer.

5.2.3.4 Markedsandeler

Utlån til bedrifter

Tabell 5 Markedsandeler for pantelån til SMB, Norge

Utlån til SMB ⁴³ - Volum (MNOK) / markedsandel (%)				
Volum (MNOK) / Markedsandel	Skue	Tinn	Samlet	Totalmarked ⁴⁴
Norge				1 460 006 / 100 %
Buskerud				50 256 / 100 %
Telemark				25 382 / 100 %

Partene er som nevnt av den oppfatning at markedet for utlån til bedrifter er nasjonalt avgrenset. Tallene over viser at Partene har lave markedsandeler både på nasjonalt og regionalt nivå, slik at Sammenslåingen ikke gir opphav til noe berørt marked for utlån til bedrifter.

Partene er av den klare oppfatning det ikke er grunnlag for en snevrere geografisk avgrensning av markedet for utlån til bedrifter. Partene har heller ikke tilgjengelige tall som viser markedsandeler i på et snevrere geografisk

21). I denne saken henviser Kommisjonen atter videre til sin sak M.3894 – Unicredit / 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" (premiss 45).

⁴³ 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.

⁴⁴ Tallene for totalmarkedet er basert på et anslag om at 80 % av utlån til bedrifter er utlån til SMB, med utgangspunkt i SSB Tabell 10259 (<https://www.ssb.no/statbank/table/10259>), utlån fra banker og kredittforetak til ikke-finansielle foretak og ideelle organisasjoner per 31.12.2024.

nivå enn på fylkesnivå. Partene vil imidlertid legge frem egne volumer for kommuner i Telemark, som er det eneste fylket hvor begge Parter er representert med kontor, i ulike kommuner.

Tabell 6 Partenes omsetningstall for utlån til bedrifter målt etter volum, kommuner i Telemark

Utlån til bedrifter i volum, kommuner i Telemark ⁴⁵			
Volum (MNOK)	Skue		Tinn
Vinje			
Tinn			
Hjartdal			
Notodden			
Midt-Telemark			
Skien			
Kragerø			
Porsgrunn			

Tallene illustrerer at Partenes virksomhet i all hovedsak er geografisk komplementær. Tinns fire kontorer er alle lokalisert i Vinje og Tinn kommuner. Skue har ikke virksomhet i Vinje kommune, og i Tinn kommune utgjør Skues utlånsvolum kun ca. 3,4 % av Tinns. I de av Telemarks kommuner hvor Skues virksomhet er størst, [REDACTED]

5.3 Innskudds- og kontotjenester

5.3.1 Overordnet om markedet

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

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

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 mellom 0 og 1 %. Sparekontoer er ment for kortere eller lengre sparing, og er vanligvis ikke gjenstand for like stor trafikk

⁴⁵ Tall fra Partene per 31.12.2024. Kommuner i Telemark hvor ingen av Partene har utlån til bedrifter er ikke vist i tabellen.

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.

5.3.2 Privatmarkedet

5.3.2.1 Produktmarkedet

Markedet for innskudds- og kontotjenester til privatpersoner består 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. 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 Sammenslåingen uansett ikke vil lede til berørte markeder – 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.

5.3.2.2 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.⁴⁶

For denne meldingen anser Partene at det er tilstrekkelig å legge til grunn nasjonale markeder for kontotjenester.

⁴⁶ DNB/Gjensidige-vedtaket, s. 58.

5.3.2.3 Markedsandeler

Tabell 7 Partenes markedsandeler for innskudd fra privatpersoner målt etter volum, Norge

Innskudd fra privatpersoner				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	Skue	Tinn	Samlet	Totalmarked ⁴⁷
Norge				1 727 759 / 100 %

Som tallene viser, har Partene svært lave markedsandeler i det nasjonale markedet for innskudd fra privatpersoner.

Partene er som nevnt av den oppfatning at innskuddsmarkedet opplagt er minst nasjonalt i utstrekning. På et tenkt snevrere geografisk marked vil Partenes markedsposisjoner reflektere den posisjonen de har på utlånsmarkedet, som er beskrevet i punkt 5.2.2.4 ovenfor, men reelt sett være svakere fordi kundene har enda større mobilitet i innskuddsmarkedet. Et blikk på utlånsmarkedet viser derfor at Sammenslåingen vil være uproblematisk også i et tenkt regionalt marked.

5.3.3 Bedriftsmarkedet

5.3.3.1 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 skattetrekkskontoer, samt kontoer for inn- og utbetaling ved kjøp og salg av varer og tjenester. Som for privatpersoner vil den tekniske leveransen av de ulike kontoene langt på vei den samme, og de fleste tilbyderne av én type konto til bedrifter tilbyr også de fleste andre typene konti til bedrifter.

For bedrifter er Partene av den oppfatning at det for innskudd, i enda større grad enn for utlån, ikke er nødvendig å skille mellom SMB og store bedrifter. Der det for enkelte banker kan tenkes å utgjøre begrensninger i hvor stor risiko og volumer de kan bære med hensyn til utlån, gjelder det som utgangspunkt ikke noen slik potensiell begrensning i hvor store innskudd en bank kan motta. Partene legger derfor til grunn at det for innskudd ikke er nødvendig å skille mellom SMB og store bedrifter, og vil kun oppgi tall for bedrifter samlet.⁴⁸

Partenes tilbud av kontoer til bedrifter er i stor grad sammenfallende. Begge Partene tilbyr for eksempel både driftskonto, skattetrekkskonto, kapitalkonto, klientkonto, depositumskonto, konsernkonto og 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 Sammenslåingen 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.

⁴⁷ SSB tabell 11003, tall per 31.12.2024. Tallene omfatter innskudd i banker fra husholdninger.

⁴⁸ For ordens skyld nevnes at SMB-markedet er estimert å være 80% av det totale bedriftsmarkedet for innskudd. Følgelig er Partenes markedsandeler også i et tenkt SMB-marked for innskudd svært marginale.

5.3.3.2 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 5.3.2.2 ovenfor.

Partene legger til grunn at det for denne meldingen er tilstrekkelig å ta utgangspunkt i en nasjonal avgrensning av markedet for kontotjenester til bedrifter.

5.3.3.3 Markedsandeler

Tabell 8 Partenes markedsandeler for innskudd fra bedrifter målt etter volum, Norge

Innskudd fra alle bedrifter				
Volum (MNOK) / markedsandel (%)	Skue	Tinn	Samlet	Totalmarked ⁴⁹
Norge				1 235 614 / 100 %

Som tallene viser, har Partene svært lave markedsandeler i det nasjonale markedet for innskudd fra bedriftskunder.

Partene er som nevnt av den oppfatning at innskuddsmarkedet opplagt er minst nasjonalt i utstrekning. På et tenkt snevrere geografisk marked vil Partenes markedsposisjoner reflektere den posisjonen de har på utlånsmarkedet, som er beskrevet i punkt 5.2.3.4 ovenfor, men reelt sett være svakere fordi kundene har enda større mobilitet i innskuddsmarkedet. Et blikk på utlånsmarkedet viser at Sammenslåingen vil være uproblematisk også i et tenkt regionalt marked.

5.3.4 Offentlig forvaltning

5.3.4.1 Overordnet

Partene anser at markedet for innskudds- og kontotjenester til offentlig forvaltning for alle praktiske formål sammenfaller med det samme markedet til bedrifter, og at beskrivelsene gitt under kapittel 5.3.3 ovenfor derfor også vil være dekkende for dette markedet. Den største forskjellen er at offentlig forvaltning har tilgang til Kommunalbanken, som tilbyr både lån og innskuddstjenester til offentlige aktører.

Skue har et samlet innskuddsvolum fra offentlig forvaltning på ca. 805 millioner kroner. Tinn har et samlet innskuddsvolum fra offentlig forvaltning på ca. 292 millioner kroner. Partene er av den oppfatning at markedet opplagt er nasjonalt, men vil for helhetens skyld oppgi tall også for Telemark fylke, som er det eneste fylket hvor det er overlapp mellom Partene innen innskudd fra offentlig forvaltning.

Tabell 9 Innskudd fra offentlig forvaltning

Innskudd fra offentlig forvaltning

⁴⁹ SSB tabell 11003, tall per 31.12.2024. Tallene omfatter innskudd i banker fra ideelle organisasjoner og ikke-finansielle foretak.

Volum (MNOK) / markedsandel (%)	Skue	Tinn	Samlet	Totalmarked ⁵⁰
Norge				191 296 / 100 %
Telemark				4 682 / 100 %

Som tallene viser, har Partene lave markedsandeler.

5.4 Betaling

5.4.1 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 i 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,

⁵⁰ På nasjonalt nivå er tallene hentet fra SSB tabell 11003, tall per 31.12.2024. På fylkesnivå er tallene hentet fra SSB Tabell 10254, tall per 31.12.2023. Tallene omfatter innskudd til banker fra offentlig forvaltning.

- (iii) den underliggende infrastrukturen bak betalingen, og
- (iv) innløsning av betalingstransaksjoner.

Begge Partene tilbyr utstedelse av betalingsløsninger til betalere (hovedsakelig betalingskort), samt tjenester innen innløsning av betalingstransaksjoner (hovedsakelig brukerstedsavtaler for BankAxept).

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. For helhetens skyld omtales også Partenes virksomhet innen utstedelse av betalingsløsninger til betalingsmottagere, selv om Partene ikke har overlappende virksomhet innen utstedelse av betalingsterminaler.

5.4.2 Utstedelse av betalingsløsninger til betalere

Etterspørre 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.⁵¹

Partene har til sammen utstedt ca. [redacted] betalingskort.⁵² Partene kjenner ikke til det totale antallet betalingskort som er utstedt i Norge, men legger til grunn at det dreier seg om et antall millioner, og anser at det ikke er nødvendig å beregne markedsandelene for å slå fast at Sammenslåingen ikke fører til at dette markedet blir konkurranserettslig berørt.

5.4.3 Utstedelse av betalingsløsninger til betalingsmottakeren

For å kunne motta en betaling, er betalingsmottakeren som beskrevet ovenfor avhengig av å ha en løsning som er kompatibel med betalerens betalingsløsning, som for eksempel kort, mobil, nettbank og faktura.

Betalingsmottakere som etterspør slike tjenester, kjøper ofte disse tjenestene fra sin hovedbankforbindelse som en del av de øvrige banktjenestene. Det er imidlertid ingenting som hindrer kunden i å kjøpe slike tjenester fra andre aktører, og det er ingenting som hindrer en leverandør av slike tjenester å levere tjenestene til hvilken som helst kunde over hele landet. Partene legger følgelig til grunn at markedet for betalingsløsninger til betalingsmottakere er minst nasjonalt i utstrekning. Dette underbygges av Praksis fra EU-kommisjonen, som legger til grunn at markedene for de ulike betalingsløsningene er enten nasjonale eller EØS-vide i utstrekning.⁵³

⁵¹ Konkurransetilsynets vedtak V2018-18 Vipps AS – BankAxept AS – BankID Norge AS, avsnitt 179

⁵² Skue har utstedt ca. [redacted] betalingskort, mens Tinn har utstedt ca. [redacted] betalingskort.

⁵³ Se for eksempel EU-kommisjonens sak M10075 – Nexi/Nets Group, avsnitt 24.

For fysiske butikker vil betalingsmottakeren ofte ha en betalingsterminal, hvor kunden kan benytte enten kort- eller mobilbetaling. Partene har ikke overlappende virksomhet innen utstedelse av betalingsterminaler til bedrifter.

De fleste bedrifter vil også ha behov for å kunne motta betalinger utenfor et nærmere bestemt betalingssted, det vil si for eksempel fakturabetaling, nettbetaling, utenlandsbetaling eller Vipps. I likhet med andre norske banker, tilbyr begge Partene slike løsninger. Som nevnt ovenfor, kan slike tjenester i stor grad anses å være kontotjenester, som er omtalt i punkt 5.3 ovenfor. Bankens tilbud innen betalingsløsninger er en del av bankens helhetlige tilbud til henholdsvis privatkunder og bedrifter, og Partene anser at de uansett ikke har sterkere markedsposisjoner innen betaling enn innen utlån eller innskudd til henholdsvis privatkunder og bedrifter.

5.4.4 Innløsertjenester for betalinger

For å kunne motta betaling med BankAxept, må betalingsmottakeren (brukerstedet) inngå avtale direkte med BankAxept.⁵⁴ I tillegg må betalingsmottakeren ha en finansiell avtale med en bank som tilbyr konto for innløsning og mottak av penger for slike betalinger (brukerstedsavtale).⁵⁵ Dette omfatter i praksis alle norske banker, herunder begge Partene.

Partene har til sammen [redacted] slike brukerstedsavtaler.⁵⁶ Partene kjenner ikke til offentlig tilgjengelig informasjon om totalmarkedet for brukerstedsavtaler og lignende innløsningstjenester, men legger til grunn at i hvert fall virksomheter innen detaljhandel, serveringssteder og overnattingsvirksomheter tilbyr betaling på stedet og har behov for brukerstedsavtaler. Ifølge SSB var det 58 730 virksomheter innen detaljhandel, overnatting og servering i Norge pr 31.12.2024. De fleste slike tilbyr betaling med BankAxept, og/eller konkurrerende betalingsløsninger. Følgelig er det klart at markedet for innløsningstjenester ikke blir berørt i konkurranserettslig forstand.

5.5 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 kontanthåndtering, herunder minibanker og innskuddsautomater, som er stedbundne tjenester som leveres lokalt, samt tjenester knyttet til giro og manuell betaling.

Begge Partene har minibanker utplassert i sine hjemmeområder. Partenes minibanker er knyttet til filialene, men med egen inngang som sikrer 24/7-tilgang for kunder. Dette er som nevnt stedbundne tjenester, og det er følgelig ingen geografisk overlapp mellom Partenes minibanker. Uttak kan dessuten foretas både i butikker og på postkontorer, så det er klart at Sammenslåingen ikke innebærer at et eventuelt marked for uttak av kontanter blir berørt i konkurranserettslig forstand.

Når det gjelder kontanthåndtering for bedrifter, er 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. Sammenslåingen innebærer ingen konkurranseskade i et eventuelt marked for kontanthåndtering til bedrifter. Dette understrekes ved at de fleste betalingstransaksjoner i dag skjer elektronisk

⁵⁴ Konkurransetilsynet vedtak V2018-18 Vipps AS – BankAxept AS – BankID Norge AS, avsnitt 83.

⁵⁵ <https://bankaxept.no/fag/hva-er-en-innloesningsavtale>.

⁵⁶ Skue har [redacted] like avtaler, og Tinn har [redacted]

ved bruk av bankkort, slik at behovet for kontanter og kontanthåndtering er marginalt sammenlignet med tidligere. Ingen av Partene tilbyr således tradisjonell kontanthåndtering, og Partene har ikke lenger en kassefunksjon.

Oppsummeringsvis er det klart at Sammenslåingen ikke medfører konkurranseskade i markedene for slike fysiske tjenester eller at slike markeder blir konkurranserettslig berørt, og Partene anser det ikke nødvendig å beskrive markedene for disse tjenestene nærmere.

5.6 Forsikring

5.6.1 Overordnet

Begge Partene distribuerer forsikringer for Fremtind.

Det er Fremtind som er forsikringsgiver i det enkelte forsikringsforhold, og ingen av Partene er part i avtalene med den enkelte forsikringskunden. Partene opptre som distributører⁵⁷ av forsikringsavtaler, og mottar provisjon ved salg av forsikring, samt løpende provisjon for omsetning under disse forsikringsavtalene. Formelt og regulatorisk er hver av Partene forsikringsagentforetak og forsikringsselskapene prinsipaler.

5.6.2 Produktmarkedet

Kommisjonen har i sin praksis identifisert et eget marked for formidling av forsikringer.⁵⁸ Slik formidling kan skje både ved salg av egen forsikring (intern formidling), og ved formidling av forsikring på vegne av en tredjepart (ekstern formidling). Kommisjonen har vurdert hvorvidt dette markedet omfatter både intern distribusjon og ekstern distribusjon av forsikringer, men har holdt dette åpent.

Om markedet for formidling av forsikringer omfatter både intern og ekstern distribusjon, er i praksis ikke av betydning i foreliggende sak, ettersom Sammenslåingen uansett ikke vil føre til at noe marked for formidling av forsikringer blir konkurranserettslig berørt. Partene ser derfor ikke grunn til å ta stilling til en slik tenkt avgrensning av markedet.

EU-kommisjonen har i sin praksis lagt til grunn at henholdsvis "*non-life insurance*" og "*life insurance*" utgjør to separate produktmarkeder i nedstrømsmarkedet,⁵⁹ og har holdt åpent om kategorien "*non-life insurance*" kan tenkes ytterligere inndelt i ulike kategorier av forsikringsprodukter, jf. også Konkurransetilsynets praksis.⁶⁰

EU-kommisjonen har ikke tatt endelig stilling til om det skal gjøres et tilsvarende skille mellom "*non-life insurance*" og "*life insurance*" også i markedet for formidling av forsikringer.⁶¹ Partene er uansett av den oppfatning at noen nærmere avgrensning av markedene for formidling ikke er nødvendig i denne saken, idet Sammenslåingen uansett ikke vil føre til at noe tenkelig marked innen forsikringsformidling blir konkurranserettslig berørt. Partene vil likevel oppgi markedsandeler basert på separate segmenter for skadeforsikring og personforsikring, samt for livsforsikring inkludert pensjon. Alle forsikringene selges som utgangspunkt til både privatpersoner og til bedrifter.

⁵⁷ I forsikringsterminologien og avtalene brukes begrepet "distribusjon", mens det i konkurranserettslig sammenheng er tale om agentforhold.

⁵⁸ EU-kommisjonen Case M. 8617 – *Allianz / LV General Insurance Business*, avsnitt 8, med videre henvisninger.

⁵⁹ Se blant annet EU-kommisjonens Case M.9056 – *Generali CEE / AS*, avsnitt 10. I norsk terminologi omfatter "non-life insurance" alle forsikringer som ikke er egentlige livsforsikringer, inkludert andre personforsikringer enn livsforsikring.

⁶⁰ Case M.9056 – *Generali CEE / AS*, og Konkurransetilsynets Rapport om skadeforsikring,

⁶¹ Se blant annet EU-kommisjonens sak M. 8617 *Allianz/LV General Insurance Businesses*, avsnitt 22.

5.6.3 Geografisk markedsavgrensning

EU-kommisjonen har i sin praksis holdt åpent hvorvidt markedet for formidling av forsikringer er større enn nasjonalt i utstrekning.⁶² Partene legger med dette til grunn at markedet for formidling av forsikring er minst nasjonalt.

5.6.4 Markedsandeler

Partene er ikke kjent med at det finnes tall for totalmarkedet for formidling av forsikring. I Finanstilsynets register er det imidlertid registrert hele 357 foretak med konsesjon som forsikringsagentforetak, og 58 selskap med konsesjon som forsikringsmeglerforetak.⁶³

Det finnes offentlige tall for salg av forsikring i nedstrømsmarkedet, som speiler de samlede tallene for intern og ekstern formidling av forsikringer. Partene anser at tall for salg av forsikringer i nedstrømsmarkedet innen hvert av de oppgitte segmentene er tilstrekkelig for å underbygge at Partene er små aktører i ethvert tenkelig marked for formidling av forsikringer.⁶⁴

Tabell 10 Markedsandeler, forsikring⁶⁵

Forsikringer til privatkunder				
Forsikringspremie (MNOK) / markedsandel	Skue	Tinn	Samlet	Totalmarked
Personforsikring				5 952
Skadeforsikring				55 650

Forsikringer til bedriftskunder				
Forsikringspremie (MNOK) / markedsandel	Skue	Tinn	Samlet	Totalmarked
Skadeforsikring				27 510
Livsforsikring				70 126

⁶² EU-Kommisjonens sak M.8617 – Allianz / LV General Insurance Businesses, avsnitt 25,

⁶³ Registeret er tilgjengelig her: <https://www.finanstilsynet.no/virksomhetsregisteret/>.

⁶⁴ Partene har ikke omsetning innen segmentene livsforsikringer til privatkunder og personforsikringer til bedriftskunder.

⁶⁵ Tall for totalmarkedene innen personforsikring og skadeforsikring er hentet fra Finans Norges premiestatistikk, 1. kvartal 2025, Tabell 1.1: <https://www.finansnorge.no/tema/statistikk-og-analyse/statistikkgrunnlag/#part3>. Det overordnede markedet for livsforsikringer inkluderer pensjonsprodukter. Tallene for dette markedet er også hentet fra Finans Norge, og er oppdatert per 31.12.2024: <https://www.finansnorge.no/tema/statistikk-og-analyse/pensjon-og-sparing/nokkeltall/#part1>. For mer informasjon om totalmarkedene innen forsikring vises det til excel-arket vedlagt epost til Konkurransetilsynet av 2.juli 2025.

De lave markedsandelene viser at ingen markeder innen formidling av forsikringer blir konkurranserettslig berørt av Sammenslåingen.

5.7 Sparing og fond

5.7.1 Overordnet

Begge Partene har et samarbeid med Eika Kapitalforvaltning, som gjør at de kan tilby sine kunder et bredt utvalg innen fondssparing, inkludert Eika-fond og fond forvaltet av andre forvaltere. Partene har ikke konsesjon som verdipapirforetak, og driver ikke selv med forvaltning av kapital eller tilhørende investeringstjenester, men utelukkende med distribusjon av slike tjenester, hovedsakelig for Eika Kapitalforvaltning.⁶⁶

Et overordnet marked for sparing strekker seg i prinsippet fra rene kontotjenester på den ene siden (som beskrevet i kapittel 5.3 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 fondssparing kan overordnet beskrives i tre ledd, bestående av forvaltere, distributører og slutt kunder:

(i) Forvaltningstjenester

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

Verken Skue eller Tinn tilbyr 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

⁶⁶ Partene har konsesjon som agent for Eika Kapitalforvaltning AS, og det er her også tale om agentvirksomhet i konkurranserettslig forstand. Enkeltkunder av Partene som vil handle i aksjer kan få tilbud om dette gjennom Norne Securities.

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.

(ii) Distributører

De ulike forvaltningstjenestene, herunder typisk fond, distribueres enten direkte fra forvalteren selv, eller via distributører.

Det finnes et stort antall plattformer i markedet som kundene 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.

Gjennom app- og nettbankløsninger formidler Skue og Tinn fondsprodukter fra Eika Kapitalforvaltning. Begge Partenes plattform lar kunder investere både i fond forvaltet av Eika, og et bredt utvalg fond forvaltet av andre forvaltere. Partene får inntekter fra fondskundene i form av formidlingshonorar.

(iii) Sluttkunder

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

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

Tabell 11 Partenes markedsandeler i et marked for formidling av sparing og fond

Volum i MNOK / Markedsandeler	Skue	Tinn	Samlet	Totalmarked ⁶⁷
Forvaltningskapital				2 316 223 / 100 %

De lave markedsandelene viser at markedet for formidling av sparing og fond ikke blir berørt av Sammenslåingen.

⁶⁷ Tall for norske kunder per 31.12.2024, målt etter forvaltningskapital i verdipapirfond (Sum norske kunder 31 12 2024; Forvaltningskapital) (<https://vff.no/historisk-statistikk>). For mer informasjon om totalmarkedet vises det til excel-arket vedlagt epost av 2.juli 2025.

5.8 Ingen berørte markeder

Som det fremgår av gjennomgangen ovenfor er Partenes markedsandeler lave og under 20 % i alle relevante markeder. Følgelig blir ingen markeder berørt av Sammenslåingen i konkurranserettslig forstand.

6 KUNDER, KONKURRENTER OG LEVERANDØRER

Av praktiske årsaker er oversikten over Partenes største kunder, konkurrenter og leverandører tatt ut av selve meldingen og lagt inn i **vedlegg 2** og **vedlegg 3** for henholdsvis Skue og Tinn.

Vedlegg 2 Skue – Kunder, konkurrenter og leverandører (unntas offentlighet)

Vedlegg 3 Tinn – Kunder, konkurrenter og leverandører (unntas offentlighet)

7 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Årsberetninger og årsregnskap for Skue og Tinn er offentlig tilgjengelige.

Skue Sparebanks årsregnskap og årsberetning for 2024 er tilgjengelig på følgende lenke:

<https://www.skuesparebank.no/ombanken/Investorinformasjon/Rapporter>.

Tinn Sparebanks årsregnskap og årsberetning for 2024 er tilgjengelig på følgende lenke:

<https://www.tinnbank.no/Om-Tinn-Sparebank/Rapporter>.

8 OFFENTLIGHET

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter, jf. konkurranseloven § 18 b og forvaltningsloven § 13. Forretningshemmelighetene er markert i grått i vedlagte offentlige versjon av meldingen. Partene ber om at disse opplysningene unntas offentlighet.

Vedlegg 4 Offentlig versjon av meldingen (unntas offentlighet)

Begrunnelse for behovet for unntak fra offentlighet ligger vedlagt som **vedlegg 5**.

Vedlegg 5 Begrunnelse for unntak fra offentlighet (unntas offentlighet)

Med vennlig hilsen
ADVOKATFIRMAET SELMER AS

Asbjørn Nilsen
Advokatfullmektig