Lokale pengeinstitutter

Journal nr. 4/0120-0204-0078
/TIF/KLC, JKM, SWE

Rådsmødet den 30. januar 2008

Resumé

1. Denne sag handler om, hvorvidt brancheforeningen Lokale Pengeinstitutter (LOPI) ved sine vedtægter samt generelle og specifikke udmeldinger til medlemmerne har udvist en konkurrencebegrænsende adfærd i strid med konkurrencelovens § 6.

2. LOPI er brancheforening for pengeinstitutter (banker, sparekasser og andelskasser i Danmark, på Færøerne og Grønland) med en udpræget lokalplatform. Foreningens medlemmer er alle aktive på detailbankmarkedet, der omfatter betalings- og opsparingskonti, ind- og udlån, boliglån, billån, betalingskort og netbank samt rådgivning vedrørende forsikringer, værdipapirhandel og pensionsopsparing til privatkunder og små og mellemstore virksomheder med en balance på under 350 mio. kr. Detailbankmarkedet kan afgrænses geografisk til at omfatte Danmark.

3. LOPI's medlemmer driver erhvervsvirksomhed i konkurrencelovens forstand, og LOPI er omfattet af begrebet sammenslutning af virksomheder i konkurrencelovens forstand.

4. Frem til den 18. december 2007 har LOPI's vedtægter i § 3, stk. 4 indeholdt en bestemmelse, hvorefter medlemmers manglende kollegiale adfærd kan føre til eksklusion af foreningen. Bestemmelsen om kollegial adfærd blev tilføjet ved en vedtægtsændring den 19. maj 2005.

5. Der findes ikke en præcis skriftlig beskrivelse af, hvad LOPI har forstået ved kollegial adfærd. Bestemmelsen i vedtægternes § 3, stk. 4, var bredt formuleret og kunne sanktioneres med eksklusion af foreningen. Dermed gav bestemmelsen LOPI's bestyrelse et vidt råderum til selv at definere, hvad der ligger i kollegial adfærd, og til at sanktionere manglende kollegial adfærd. I praksis gav det bestyrelsen mulighed for at påvirke medlemmerne til at begrænse den indbyrdes konkurrence, med truslen om eksklusion af foreningen som sanktion. Eksklusion må antages at gøre det sværere at drive pengeinstitutvirksomhed. Medlemskabet er vigtigt, henset til at medlemmerne generelt er mindre pengeinstitutter, der blandt andet må forudsættes at have behov for sekretariatets bistand til fortolkning af Finanstilsynets regler og retningslinier. Det må lægges til grund, at bestyrelsen kunne påvirke medlemmerne til at opføre sig på en måde, der efter bestyrelsens vurdering er kollegial.

6. Bestemmelsen om kollegial adfærd i vedtægterne blev suppleret dels af udmeldinger og henstillinger fra bestyrelsen til medlemmerne på medlemsmøder og generalforsamlinger og dels af drøftelser, som bestyrelsen har haft på de månedlige bestyrelsesmøder.

7. Indholdet af udmeldingerne og henstillingerne har i kort form været følgende:

- at sparekasse-medlemmer ikke bør markedsføre sig med, at de er ejet af kunderne, og ikke behøver at tjene penge,
- at medlemmerne primært bør rette konkurrencen mod de større banker uden for medlemskredsen, og at medlemmerne ikke i forhold til omverdenen bør udstille en øget indbyrdes konkurrence, samt
- at medlemmerne skal afholde sig fra ved direkte kontakt til medarbejdere i andre LOPI pengeinstitutter at headhunte ny arbejdskraft.

8. De generelle udmeldinger fra LOPI har koblet manglende kollegial adfærd med bestemte former for markedsføring, ansættelse af hinandens medarbejdere samt den indbyrdes konkurrence generelt. Markedsføring og rekruttering af medarbejdere er væsentlige konkurrenceparametre, og LOPI har med udmeldingerne haft til hensigt at påvirke medlemmernes indbyrdes konkurrence.

9. Der er endvidere dokumentation for tre tilfælde siden 2003, hvor LOPI's ledelse har givet medlemmer påtaler (af formanden også benævnt "gule kort"). Disse påtaler er givet for følgende typer forhold:

- Markedsføring om ingen gebyrer og provisioner samt særligt høje renter på en række opsparingskonti.
- Markedsføring om åbning af ny filial med medarbejdere, der kommer fra et andet medlemsinstitut.
- Markedsføring om ansættelse af nye medarbejdere fra et andet medlemsinstitut og måden ansættelsesforløbene er foregået på.

10. I to af de tre tilfælde er sagen startet ved, at en medlemsbank har klaget til LOPI's sekretariat over adfærd hos en anden medlemsbank. Klagen er herefter blevet drøftet i LOPI's bestyrelse. Herefter har direktøren for den bank, der er blevet klaget over, været indkaldt til møde med LOPI's formand og direktør. Som afslutning er der sendt en påtale til medlemsbanken for den pågældende adfærd. I et tilfælde (refereret i pkt. 9, 1. dot) er påtalen sendt på foreningens eget initiativ, og ikke på baggrund af en klage.

11. I påtalerne har LOPI koblet manglende kollegial adfærd med bestemte former for markedsføring og ansættelse af medarbejdere. Disse forhold er væsentlige konkurrenceparametre, og LOPI har med påtalerne haft til hensigt at påvirke medlemmernes indbyrdes konkurrence.

12. Den tidligere bestemmelse om kollegial adfærd i LOPI's vedtægter har sammen med foreningens udmeldinger, henstillinger og påtaler udgjort vedtagelser inden for en sammenslutning af virksomheder, og er derfor omfattet af forbuddet i konkurrenceloven § 6, stk. 1, jf. lovens § 6, stk. 3.

13. Sammenfattende har LOPI brugt udmeldinger, henstillinger og påtaler sammen med vedtægtens § 3, stk. 4 til at få medlemmerne til at tage særlige hensyn til hinanden i den indbyrdes konkurrence. Der er endvidere dokumentation for (se pkt. 271), at LOPI mener, at medlemmerne retter ind i forhold til de konkurrencebegrænsende henstillinger. LOPI's adfærd har således haft til formål og følge at begrænse konkurrencen på detailbankmarkedet.

14. Konkurrencebegrænsningen har været mærkbar. Det skyldes bl.a., at LOPI's medlemmer har en samlet markedsandel på detailbankmarkedet på ca. 20 pct., og at manglende konkurrence mellem lokale pengeinstitutter vil berøre et stort antal private kunder samt små og mellemstore virksomheder.

15. LOPI's adfærd kan ikke undtages fra forbuddet i konkurrencelovens § 6 efter lovens § 8. LOPI's adfærd styrker således ikke effektiviteten eller fremmer den tekniske eller økonomiske udvikling.

16. Konkurrencestyrelsen har den 27. november 2007 sendt udkast til notat i høring hos LOPI med svarfrist den 19. december 2007. LOPI har ved brev af 19. december 2007 meddelt Konkurrencestyrelsen, at der den 18. december 2007 har været afholdt ekstraordinær generalforsamling i foreningen, hvor vedtægterne blev ændret, således at bestemmelsen om kollegial adfærd i vedtægternes § 3, stk. 4 udgik. Endvidere oplyste LOPI's bestyrelsesformand på den ekstraordinære generalforsamling, at foreningen fremover a) ikke vil udsende påtaler til medlemmer begrundet i, at medlemmets markedsføring, ansættelse af konkurrenters medarbejdere eller anvendelse af andre lovlige konkurrenceparametre udgør ukollegial adfærd, og b) ikke på medlemsmøder og generalforsamlinger vil komme med generelle udmeldinger, der vedrører lovlige konkurrenceparametre, hvis udmeldingen kan forstås således, at medlemmerne skal tage særligt hensyn til hinanden i den indbyrdes konkurrence, medmindre udmeldingen angår en klar overtrædelse af gældende lovgivning.

17. Konkurrencestyrelsen har taget LOPI's vedtægtsændring og udmelding om fremtidig adfærd til efterretning. Det er dog vigtigt at vurdere, hvorvidt LOPI's adfærd har været i strid med konkurrenceloven. Det er således ikke alene Konkurrencestyrelsens opgave at føre tilsyn med og søge at standse pågående konkurrenceovertrædelser ift. konkurrenceloven, men også at føre samme tilsyn og kontrol ift. overtrædelser der har stået på, og som bringes til ophør inden Konkurrencerådet træffer afgørelse. Ved Konkurrencerådets indgriben og offentliggørelsen af rådsnotatet jf. konkurrencelovens § 13, stk. 2, sikres endvidere lovgivningens præventive effekt.

Afgørelse

18. Det meddeles Lokale Pengeinstitutter, at konkurrencelovens § 6, stk. 1, jf. stk. 3, frem til 18. december 2007 er overtrådt ved foreningens vedtagelser om:

- at have en bestemmelse i § 3, stk. 4, i foreningens vedtægter om, at foreningens bestyrelse kan slette et medlem, hvis medlemmet eller et selskab i den koncern, hvori medlemmet eventuelt indgår, udviser manglende kollegial adfærd,
- at have udstedt specifikke påtaler til foreningens medlemmer begrundet i, at medlemmernes markedsføring og ansættelse af konkurrenters medarbejdere udgør mangel på kollegial adfærd i strid med vedtægterne, og
- at komme med udmeldinger til medlemskredsen om centrale konkurrenceparametre – eksempelvis i form af udmeldinger om, at det er uacceptabelt at headhunte konkurrenters medarbejdere og udmeldinger om, at man bør undlade at markedsføre sig med, at man som sparekasse er ejet af kunderne og ikke behøver at tjene penge – idet sådanne udmeldinger direkte eller indirekte opfordrer medlemmerne til at tage særligt hensyn til hinanden i deres indbyrdes konkurrence.

19. Da Lokale Pengeinstitutter den 18. december 2007 har ændret deres vedtægter i overensstemmelse med Konkurrencestyrelsens udkast til påbud, finder styrelsen ikke anledning til at udstede påbud.

Sagsfremstilling

Indledning

20. Konkurrencestyrelsen gennemførte den 26. april 2007 en kontrolundersøgelse hos brancheforeningen Lokale Pengeinstitutter (LOPI). Grundlaget for undersøgelsen var en formodning om, at en række virksomheder og sammenslutninger deltager i konkurrencebegrænsende aktiviteter på markedet for finansielle ydelser.

21. Udover kontrolundersøgelsen har Konkurrencestyrelsen i breve af 10. juli og 9. oktober 2007 anmodet LOPI om at indsende supplerende oplysninger. Disse anmodninger er foretaget med hjemmel i konkurrencelovens § 17.

22. Desuden har Konkurrencestyrelsen den 9. oktober 2007 sendt et brev til 6 pengeinstitutter samt to tidligere bankdirektører og anmodet om materiale af relevans for sagen. Disse anmodninger er ligeledes foretaget med hjemmel i konkurrencelovens § 17.

23. Konkurrencestyrelsen har den 27. november 2007 sendt udkast til notat i høring hos LOPI med svarfrist den 19. december 2007. LOPI har ved brev af 19. december 2007 meddelt Konkurrencestyrelsen, at der den 18. december 2007 har været afholdt ekstraordinær generalforsamling i foreningen, hvor vedtægterne blev ændret, således at bestemmelsen om kollegial adfærd i vedtægternes § 3, stk. 4 udgik. Endvidere oplyste LOPI's bestyrelsesformand på den ekstraordinære generalforsamling, at foreningen fremover a) ikke vil udsende påtaler til medlemmer begrundet i, at medlemmets markedsføring, ansættelse af konkurrenters medarbejdere eller anvendelse af andre lovlige konkurrenceparametre udgør ukollegial adfærd, og b) ikke på medlemsmøder og generalforsamlinger vil komme med generelle udmeldinger, der vedrører lovlige konkurrenceparametre, hvis udmeldingen kan forstås således, at medlemmerne skal tage særligt hensyn til hinanden i den indbyrdes konkurrence, medmindre udmeldingen angår en klar overtrædelse af gældende lovgivning.

24. Denne sag handler om, hvorvidt LOPI frem til den 18. december 2007 ved sine vedtægter samt generelle udmeldinger og påtaler til medlemmerne har udvist en konkurrencebegrænsede adfærd i strid med konkurrencelovens § 6.

Virksomhederne

Lokale Pengeinstitutter

25. LOPI er brancheforening for pengeinstitutter (banker, sparekasser og andelskasser i Danmark, på Færøerne og Grønland) med en udpræget lokal platform. Ifølge foreningens hjemmeside er der i øjeblikket 112 medlemmer.[1] Stort set alle pengeinstitutter med en lokal forankring er medlem af LOPI. De fleste af medlemmerne er samtidig medlem af Finansrådet.

26. Finanstilsynet grupperer pengeinstitutter under tilsyn efter størrelsen på institutternes arbejdende kapital.[2] LOPI har 3 medlemmer i gruppe 2, 75 i gruppe 3 og 30 i gruppe 4. De resterende af LOPI's medlemmer er færøske pengeinstitutter. I alt er der 152 pengeinstitutter i Danmark, hvor de 144 er medlemmer af Finansrådet.

27. LOPI blev oprettet i 1905 som Danske Provinsbankers Forening. I 1993 sluttede de daværende 46 medlemmer sig sammen med 25 sparekasser og ændrede navn til Lokale Pengeinstitutter. Siden er foreningens også kommet til at rumme andelskasser. I praksis er det i dag stort set uden betydning i lovgivningen om et pengeinstitut er at betegne som en bank,

sparekasse eller andelskasse. Der er således ikke længere nogle lovgivningsmæssige hindringer for, at en brancheforening kan varetage interesserne for alle 3 typer af pengeinstitutter.

28. Bestyrelsen i LOPI består af 8 af medlemmernes direktører. Formand er pr. maj 2007 Bent Naur fra Ringkjøbing Landbobank og næstformand er Svend Jørgensen fra Sparekassen Himmerland. Indtil maj 2007 var Jacob Leth fra Sparekassen Kronjylland formand for LOPI, mens Bent Naur var næstformand. Dette formandskab havde eksisteret siden LOPI's nuværende struktur blev indført i 1993.

29. LOPI har et sekretariat, som ledes af direktør Jan Kondrup og har i alt 22 medarbejdere. Udover at sekretariatet er foreningens talerør ydes der bistand til medlemmerne inden for forskellige områder. Blandt andet ydes der vejledning til fortolkning af de forskellige regler, som udgår fra Finanstilsynet og som LOPI's medlemmer skal opfylde og rette sig efter.

30. Af § 2 i foreningens vedtægter fremgår det, at formålet er, *"at styrke medlemmerne, fremme deres fælles interesser under hensyntagen til det enkelte medlems selvstændighed, handlefrihed og integritet og at virke for en sund udvikling af den finansielle sektor, således at medlemmerne på bedst mulig måde kan løse deres opgaver."*

31. Af § 3 i vedtægterne fremgår det, at *"[e]thvert selvstændigt dansk pengeinstitut med en lokal forankring og som har sammenfaldende interesser med foreningens medlemmer kan søge om medlemskab af foreningen."*

Samarbejder

32. De små pengeinstitutter har en lang tradition for at samarbejde på forskellige områder, ligesom de er gået sammen omkring forskellige produktionsfællesskaber. Derigennem søger de at opnå samme stordriftsfordele, som de store banker har. Bestyrelsen for LOPI har sammen med direktøren og sekretariatet i øvrigt en central rolle, da størstedelen af det praktiske arbejde i forbindelse med disse samarbejder, er forankret i sekretariatet, mens de 8 bestyrelsesmedlemmer hver for sig er repræsentant i diverse bestyrelser, arbejdsgrupper m.v. En del af disse samarbejder beskrives i det følgende.

33. Realkredit: De små pengeinstitutter står oprindeligt bag Totalkredit, som i 2003 blev solgt til Nykredit. I forbindelse med denne handel er der blevet oprettet et selskab, PRAS A/S, som er hjemmehørende hos LOPI. PRAS ejer aktier i Nykredit Holding, og i selskabet diskuteres spørgsmål, som opstår i forbindelse med samarbejdet omkring Totalkredit. Derudover er LOPI medlemmerne ejere af DLR Kredit, som oprindeligt ydede lån til landbrug, skovbrug og gartnerier, men nu også kan yde lån til private udlejningsejendomme, andelsboligforeninger, almene boliger samt industri- og håndværksejendomme. Både Totalkredit og DLR har opnået stor succes, da de lokale pengeinstitutter har en stor distributionskraft via filialnettet.

34. Skadesforsikring: LOPI har sammen med Codan oprettet forsikingsselskabet Privatsikring, som de fleste af LOPI's medlemmer benytter sig af.

35. Livsforsikring og pension: En kreds af LOPI's medlemmer har oprettet selskabet Letpension. Desuden samarbejdes der med PFA Pension.

36. Investering: LOPI's medlemmer tilbyder kunderne at investere i de tre investeringsforeninger Bankinvest, Sparinvest og Egnsinvest. Desuden tilbydes der såkaldte strukturerede produkter via et samarbejde med Garanti Invest A/S.

37. IT: LOPI's medlemmer bliver på IT-området serviceret af tre selskaber: Bankdata, SDC og BEC.

38. Markedsføring: LOPI's sekretariat står bag bladet Pengenyt, som udkommer 3 gange om året, og som medlemmerne selv står for distributionen af. Desuden udarbejder sekretariatet de to publikationer "Boligbogen" og "Pensionsbogen", som hver for sig rådgiver om boligkøb og pensioner, og som alle medlemmerne kan bruge i forbindelse med rådgivning af kunderne.

39. Endelig står LOPI bag Forvaltningsinstituttet for Lokale Pengeinstitutter (der forvalter båndlagte midler, fonde, legater m.v.), Finanssektorens Uddannelsescenter (hvor pengeinstitutterne kan videreuddanne medarbejdere) og der eksisterer endvidere et samarbejde omkring udstedelse af Master Card.

Finansrådet

40. Finansrådet er den største brancheorganisation for pengeinstitutter i Danmark. I modsætning til LOPI er både store og små pengeinstitutter medlem af Finansrådet, og Finansrådet varetager dermed hele branchens interesser. Finansrådets medlemmer er således både banker, sparekasser, andelskasser samt danske filialer af udenlandske banker. Finansrådet har i øjeblik ket 144 medlemmer, hvilket skal ses i sammenhæng med, at der er 152 pengeinstitutter i Danmark.[3]

41. Finansrådets væsentligste opgave er at skabe gode rammevilkår for medlemmerne og sektoren, og et centralt punkt i rådets arbejde er, at påvirke den politiske beslutningsproces.

42. Ifølge Finansrådets vedtægter er formålet med foreningen "*i alle henseender at virke for gode vilkår for danske kreditinstitutter og den finansielle sektor som helhed og at varetage medlemmernes fælles interesser over for regering, Folketing og offentlige myndigheder samt nationale og internationale organisationer, herunder ved deltagelse i samarbejdet inden for EU. Finansrådet bør i dette arbejde medvirke til fremme af den frie konkurrence og en fortsat liberalisering af den finansielle sektor såvel nationalt som internationalt.*"

43. Ifølge vedtægterne kan alle danske kreditinstitutter (pengeinstitut eller realkreditinstitut) blive medlem af foreningen. I øjeblikket er der dog ingen realkreditinstitutter i medlemskredsen. Hvorvidt et institut kan optages bliver afgjort af bestyrelsen, som også kan beslutte at optage andre finansielle virksomheder som associerede medlemmer uden stemmeret.

44. Finansrådets bestyrelse består af 9 medlemmer, hvoraf LOPI's medlemmer har 3 poster.

45. Den største forskel mellem Finansrådet og LOPI består i det umiddelbare forhold, at Finansrådet varetager hele branchens interesser, mens LOPI specifikt varetager interesserne for de små pengeinstitutter.

Markedsbeskrivelse

46. Pengeinstitutsektoren har gennem en del år foretaget en konsolidering. På konkurrenceområdet kom konsolideringen bl.a. til udtryk ved fusionen mellem Danske Bank, BG Bank og RealDanmark i 2000. Ved udgangen af 2006 var der således 152 danske pengeinstitutter mod 198 ti år tidligere.[4] Dette dækker dog over, at de to største banker, Danske Bank og Nordea, er markant større end de øvrige pengeinstitutter.

47. Udviklingen i branchen er gået i retning af, at det ikke kun er de traditionelle bankydelser såsom indlån, udlån, kreditter, lønkonti mv., som bankerne tilbyder og rådgiver om. Bankerne fungerer i dag som finansielle supermarkeder, hvor kunderne i filialerne kan få rådgivning og erhverve alle former for finansielle produkter. For mange kunder er banken i dag den vigtigste adgang til forsikring, pension, realkreditlån og investering i værdipapirer, herunder investeringsforeningsbeviser, og mange banker har endvidere ejendomsmægleraktiviteter inden for koncernen. Rådgivningen af kunden vil også oftest foregå i banken, og via rådgiverne har bankerne en væsentlig rolle som distributionskanal for de øvrige finansielle virksomheders produkter.

48. De to største banker i Danmark, Danske Bank og Nordea, har konsolideret sig på en sådan måde, at de forskellige andre finansielle ydelser bliver produceret eller kan leveres inden for koncernen. Fusionen mellem Danske Bank og RealDanmark var netop udtryk for en sådan konsolidering.

49. De små banker har kun i mindre grad en tilstrækkelig størrelse og styrke til at kunne producere andre finansielle produkter inden for koncernen eller til ene at kunne erhverve andre finansielle virksomheder. Der har således været en tendens til, at de små banker er gået sammen om at oprette fx et realkreditinstitut eller en investeringsforening, jf. også beskrivelserne i afsnit 32-39. Via disse fælles virksomheder har de små banker mulighed for at tilbyde en større palet af produkter og udnytte nogle af de stordriftsfordele, som de største banker nyder godt af.

50. Danmark har traditionelt haft et forholdsvis finmasket filialnet, men fra 1981 til 2005 er antallet af filialer pr. indbygger dog faldet med ca. 50 pct.[5] I 2005 var der 1.975 filialer i Danmark mod 3.634 i 1981. Blandt de mindre pengeinstitutter har der dog i de senere år også været modsatrettede tendenser, hvor nogle institutter har ekspanderet geografisk enten ved at åbne nye filialer i andre områder eller ved at overtage andre institutter. Endvidere er der i 2006 sket en øget oprustning af medarbejdere og filialer blandt pengeinstitutterne.[6]

51. Ifølge LOPI har de nuværende medlemmer af foreningen øget antallet af filialer fra 647 i 1991 til ca. 820 ultimo 2006. Over den pågældende 15 års periode er der således netto åbnet 11-12 nye filialer pr. år. Antallet af heltidsansatte hos medlemsinstitutterne er i samme periode steget fra 5.575 til ca. 9.300. Antal ansatte pr. filial er således øget fra 8,6 til 11,3, hvilket ifølge foreningen kan forklares ved, at pengeinstitutterne har lukket mindre kontorsteder i tyndt befolkede områder samt øget tilstedeværelsen i tættere befolkede områder og større byer, hvor det potentielle kundegrundlag er størst. Der er således en del eksempler på, at pengeinstitutter med hovedsæde i København og på Sjælland har åbnet filialer i de større fynske og jyske byer, og jyske og fynske pengeinstitutter har åbnet filialer i København og på Sjælland. Ud over den øgede filialetablering har en række institutter oprettet fjernbetjeningsafdelinger, der skal betjene kunder, der bor langt fra en filial.

52. For at kunne drive pengeinstitutvirksomhed skal man have tilladelse af Finanstilsynet, og pengeinstitutterne er endvidere underlagt lovgivning, hvorefter der bl.a. er krav til størrelsen på virksomhedernes kapital. Via den finansielle lovgivning har pengeinstitutter eneret til at tage imod indlån eller andre midler fra offentligheden, der skal tilbagebetales.[7]

Kundesegmenter

53. Hvad angår opdelingen af erhvervskunderne i forskellige kundesegmenter har Kommissionen generelt angivet, hvad der skal til for, at en virksomhed kan defineres som henholdsvis lille, mellemstor eller stor.[8] Små virksomheder kan således ifølge Kommissionen defineres til at beskæftige under 50 personer, og til at have en årlig omsætning eller balance på ikke over 10 mio. euro (svarende til ca. 75 mio. kr.). En mellemstor virksomhed kan defineres som en virksomhed, som beskæftiger under 250 personer og som har en årlig omsætning på ikke over 50 mio. euro (svarende til ca. 375 mio. kr.) eller en samlet årlige balance på ikke over 43 mio. euro (svarende til ca. 320 mio. kr.). Store virksomheder ligger ud over disse grænser.

54. Kommissionen har endvidere - i forbindelse med sin sektorundersøgelse (såkaldte "sector inquiry") af finansielle markeder - defineret et "detailbankmarked", hvor bankerne tilbyder dagligdags bankprodukter til privatkunder og små virksomheder.[9]I denne sektorundersøgelse definerer Kommissionen fortsat små virksomheder til at have en omsætning på 10 mio. euro (svarende til 75 mio. kr.), men anfører samtidig, at når der i undersøgelsen tales om små og mellemstore virksomheder, er der tale om virksomheder med en omsætning under de nævnte 10 mio. euro. Kommissionen afviger således i sin - konkrete - sektoranalyse af detailbankmarkedet fra sin - generelle - definition af mellemstore virksomheder, idet definitionen af mellemstore virksomheder på detailbankmarkedet er snævrere end den generelle definition af disse virksomheder.

55. Pengeinstitutter tilbyder deres produkter til alle typer af kunder. Både private kunder samt virksomheder i alle størrelser. For store virksomheder gælder dog, at de finansielle forretninger såsom finansieringer gennem udlån vil have så stor en størrelse, at kun et mindre antal pengeinstitutter i Danmark har den nødvendige kapital og knowhow til at kunne tilbyde sådanne forretninger. For mange store virksomheder vil kun de største af LOPI's medlemmer være relevant som pengeinstitut. Der er altså et forskelligt antal udbydere for de mindste og de største virksomheder.

56. Det kommer bl.a. til udtryk ved, at de 5 største pengeinstitutter i Danmark har en markedsandel på 97 pct. for mellemstore virksomheder, mens markedsandelen på det samlede udlånsmarked i Danmark for de 5 store pengeinstitutter kun er ca. 80 pct.[10]10 Det følger heraf, at de 5 største institutters markedsandel for så vidt angår privatkunder er lavere end 80 pct.

57. De relevante kundegrupper for langt de fleste af LOPI's medlemmer er derfor - som det klare udgangspunkt - privatkunder samt små og mellemstore virksomheder.

Produktsegmenter

58. I det følgende beskrives de produkter og tjenesteydelser, som pengeinstitutterne tilbyder privatkunder og små og mellemstore virksomheder. Beskrivelsen tager udgangspunkt i Konkurrencestyrelsens undersøgelser i forbindelse med fusionen mellem Danske Bank og RealDanmark fra 2000 og er endvidere brugt i Konkurrencerådets afgørelse af 28. marts 2007 om Lokalbanksamarbejdet. Beskrivelsen er dog suppleret i det omfang det skønnes nødvendigt for at beskrive den aktuelle situation på detailbankmarkedet.

Indlån

59. Pengeinstitutternes traditionelle kernefunktion er ind- og udlån. Indlån dækker privatkunders og små og mellemstore virksomheders behov for opsparing af penge og placering af penge til forrentning og transaktioner. Der er normalt tale om produkter som lønkonti, opsparingskonti og aftalekonti samt pensionsopsparing. Mange forbrugere har flere indlånskonti, fx en lønkonto, en budgetkonto og en opsparingskonto. Der er desuden en del, som også har en pensionsopsparingskonto i et pengeinstitut.

60. Adgang til en lønkonto må betragtes som en nødvendighed. Løn og sociale ydelser kan dårligt modtages uden adgang til en lønkonto. Vestre Landsret fastslog i en dom fra 1995, at en arbejdsgiver ved ansættelse kan stille krav om, at lønmodtageren har en konto i et pengeinstitut. Desuden har man i 2003 indført begrebet Nem-konto, som betyder, at alle skal vælge en bestemt bankkonto, som skal bruges ved mellemværender med det offentlige.

61. Indlån til opsparingsformål kan substitueres af fx værdipapirhandel, om end der ved værdipapirhandel kan være forbundet en anden risiko end ved indlån, hvilket afhænger af de værdipapirer, der investeres i.

Udlån

62. Udlån dækker privatkunders og små og mellemstore virksomheders behov for likviditet eller finansiering. Der er tale om produkter som kassekredit og lån til forbrug og finansiering af varige forbrugsgoder (fx billån) samt boliglån til den finansiering af fast ejendom, der ligger udover et normalt realkreditlån baseret på obligationsudstedelse.

63. Udlån i form af forbrugslån eller oprettelse af en kassekredit kan substitueres af køb på kreditkort. For kassekreditter gælder, at de ofte kombineres med en indlånskonto.

64. For små og mellemstore virksomheder er leasingaftaler et alternativ til et lån til finansiering af et aktiv, såsom en bygning, en maskine eller lignende. Gennem en leasingaftale får kunden brugsretten til aktivet i en bestemt periode. Investeringen finansieres løbende gennem leasingaftalen, og kunden har ikke brug for likviditet til et køb af aktivet.

65. Udlån fra pengeinstitutter kan ligeledes substitueres af realkreditlån. De senere års kraftige stigninger i boligpriserne har medvirket til større anvendelse af denne finansieringskilde. Boligejere med høj friværdi kan belåne friværdien ved at optage et større realkreditlån og bruge pengene på fx en ny bil. Dermed bliver realkreditlån substitut til fx et normalt billån. For kunden og pengeinstituttet vil der dog ofte blot være tale om et ekstra produkt, som formidles med betaling via instituttet.

66. Som alternativ eller supplement til realkreditlån har en del pengeinstitutter indført såkaldte "prioritetslån". Disse lån består af et pantebrevslån kombineret med en indlånskonto med identiske rentesatser. På indlånskontoen kan man frit sætte ind og hæve op til kontoens maksimum, og man får dermed et mere fleksibelt lån, der fungerer som en udvidet kassekredit med pant i boligen. Ved udgangen af 2005 udgjorde pengeinstitutternes udlån via prioritetslån ca. 150 mia. kr.[11]

67. Pengeinstitutternes prioritetslån er dog via lovgivningen anderledes i sin opbygning end realkreditlån. Realkreditlån er finansieret via obligationsudstedelse mod sikkerhed i fast ejendom efter nærmere regler om varighed, pantets placering osv. Obligationerne bliver udstedt i store ensartede og let omsættelige serier. Desuden skal realkreditinstitutterne opfylde balanceprincippet, hvilket indebærer en 1 til 1 balance mellem instituttets ind- og udbetalinger. Fx skal et fastforrentet huslån på 30 år modsvares af udstedelse af en obligation med tilsvarende egenskaber. Derved mindskes det potentielle tab ved ændringer i renteniveauet. Samlet indebærer det, at realkreditobligationer er et værdipapir med meget lav risiko. Prisen – der fastsættes af markedet – er derfor lav. På grund af serieudstedelse og balanceprincippet er prisen også meget transparent for låntagerne, der opnår en god kurs og derved en billig finansiering. En stor del af obligationslånene er fortsat 30- årige fastforrentede lån. Lånene kan indfries til kurs 100, hvilket betyder at låntager kan konvertere gælden til obligationer med andre pålydende renter og dermed opnå en såkaldt konverteringsgevinst. Realkreditinstitutter har eneret på at udstede realkreditobligationer.

68. Pengeinstitutternes prioritetslån er primært finansieret af institutternes egne indlån, og der er derfor normalt ikke tale om en lige så billig finansieringsform. Renten på prioritetslån er normalt Nationalbankens rente plus et vist tillæg, og pengeinstitutterne opererer også med rentespænd. Prioritetslån har generelt ikke samme lave prissætning som realkreditlån. Kunden kommer således til at betale ekstra for den større risiko (og fleksibilitet) i prioritetslånet, og prioritetslån vil oftest kun kunne betale sig, hvis kunden udover lånet også har store indlån. Mange benytter også prioritetslånene som et ekstra lån sammen med realkreditlånet, hvorved de får et lidt dyrere – men fleksibelt – lån oven i et billigere realkreditlån. Sammenlignet med fastforrentede obligationslån kan pengeinstitutternes prioritetslån endvidere ikke konverteres.

69. Hidtil har det ikke været muligt for pengeinstitutter at producere realkreditlån, jf. § 8, stk. 3 i lov om finansiel virksomhed. Realkreditinstitutterne har derved haft eneret til at udbyde denne udlånsform.

70. Den 6. juni 2007 blev vedtaget en ændring til lov om finansiel virksomhed og en række andre love. Denne lov, som trådte i kraft 1. juli 2007, introducerer de såkaldte "særligt dækkede obligationer". Med den lovgivning har pengeinstitutterne fået mulighed for at udstede et produkt (SDOlån), der ligner et realkreditlån ved at der udstedes obligationer med sikkerhed i fast ejendom. Den nye lov betyder således, at også pengeinstitutter kan udbyde obligationer med sikkerhed i fast ejendom. En af hensigterne med loven har været at få mere konkurrence om boliglån.

71. Loven giver pengeinstitutter mulighed for at finansiere lån ved særligt dækkede obligationer udstedt af et andet pengeinstitut eller realkreditinstitut. Dermed har de små pengeinstitutter også mulighed for at gå sammen, og lade et fælles selskab udstede obligationerne, mens pengeinstitutterne selv står for udlånet til kunderne. Således kan små pengeinstitutter, der ellers ville være for små til at tilbyde SDO-lån, udnytte stordriftsfordele og dermed få mulighed for også at tilbyde denne type lån til kunderne.

72. Indtil videre har betydningen af SDO-lån vist sig at være beskeden. Interessen fra kunderne har været lille, og der er endnu kun få produkter på markedet.[12]Realkreditinstitutterne har endvidere endnu ikke nedsat deres administrationsbidrag, hvilket vil være forventeligt, når konkurrencen fra SDO-lån bliver mere intens.

Betalingsformidling og betalingskort

73. Tidligere var det nødvendigt at være i besiddelse af kontanter, når man ville købe varer og tjenesteydelser, men i dag er kontanter i høj grad afløst af elektronisk betalingsformidling, hvor pengeinstitutterne har en vital rolle. Med betalingsformidling kan enhver kunde i et pengeinstitut udføre betaling til enhver anden kunde i et andet institut, og betalingen sker elektronisk. Forudsætningen for, at systemet kan virke, er dog, at alle kunder har en konto i et pengeinstitut, og at der findes en infrastruktur, der kan håndtere transaktionerne.

74. Markedet for betalingsformidling omfatter betalingsservice, girokort og pengeinstitutternes fælles indbetalingskort, lønoverførsler og betaling via betalingskort. Af betalingskort findes der hævekort, som pengeinstitutter udsteder til kunder til brug i instituttets egne automater, såvel som debet- og kreditkort. Et debetkort er et betalingskort, hvor beløbet trækkes direkte frakortholders konto, når kortet benyttes i en butik eller benyttes til at hæve kontanter i en automat. Dankortet er det mest almindelige debetkort. Ved brug af kreditkort får kortholderen en vis kredittid. De mest almindelige kreditkort er Visa, MasterCard, Amex, Eurocard og Diners Club. Der udstedes også kreditkort med begrænsede anvendelsesmuligheder af benzinselskaber og detailhandel.

75. Brugen af betalingskort, både via hæveautomater, terminaler og internettet, er steget kraftigt de senere år og har dermed mindsket kundernes behov for at hæve kontanter ved pengeinstitutternes skranker.[13] For at øge kundernes muligheder for at anvende hæveautomater har institutterne både via Finansrådet og Lokale Pengeinstitutter indgået aftaler om, at kunderne kan anvende betalingskort i konkurrerende pengeinstitutters automater. Disse aftaler har været anmeldt til Konkurrencestyrelsen og har fået tidsbegrænsede fritagelser i henhold til konkurrencelovens § 8.

Netbank

76. I takt med, at flere og flere forbrugere og virksomheder får adgang til internettet, er anvendelsen af netbank øget kraftigt. I begyndelsen af 2000 var antallet af netbankaftaler 540.000.[14] Ifølge Finansrådets hjemmeside er der nu indgået over 2,8 mio. aftaler for private og mere end 226.000 aftaler for erhvervskunder om anvendelse af netbank med pengeinstitutterne. Medlemmerne af LOPI har indgået netbankaftaler med ca. 500.000 privatkunder og ca. 75.000 erhvervskunder.

77. Netbank går i grove træk ud på, at en lang række bankforretninger bliver gennemført via netbanken i stedet for, at kunderne skal bevæge sig fysisk hen til et pengeinstitut. Det giver kunderne en større fleksibilitet, og giver ligeledes pengeinstitutterne mulighed for at øge aktivitetsniveauet, da mange af kunderne via internettet oftere "går i banken", end de ellers ville have gjort. Værdipapirhandel er et område, der har nydt godt af netbanksystemer, da investorerne dermed har fået en nemmere mulighed for at handle.

78. Kun få af LOPI's medlemmer tilbyder ikke netbank-løsninger til deres kunder. Det vurderes således, at stort set hele sektoren tilbyder netbank.

Rådgivning

79. I takt med at pengeinstitutterne har konsolideret sig og ad den vej tilbyder flere og flere finansielle produkter til kunderne, har bankrådgiveren fået en vigtig rolle som den, der har den primære kontakt til kunden. Penge instituttet er den vigtigste distributionskanal for realkreditprodukter, forsikringsaftaler, investeringsforeningsbeviser, pensionsopsparinger mv., og oftest er det bankrådgiveren, der står for den endelige rådgivning og formidling af produktet, ud over at han også rådgiver kunden om pengeinstituttets mere "normale" produkter som ind- og udlån.

80. Rådgivning af såvel privatkunder som små og mellemstore virksomheder omfatter normalt budgetlægning og rådgivning om opsparing og kapitalforvaltning. Derudover kan det omfatte rådgivning om realkreditlån og handel af ejendom samt forsikringsaftaler. Virksomheder kan endvidere fx få rådgivning om risikoafdækning og handel med udlandet, rådgivning om kapitalstruktur og betalingsformidling samt finansiering og leasing.

81. En undersøgelse foretaget af Økonomi- og Erhvervsministeriet i 2004 belyser bankrådgiverens betydning for kunderne. Således fandt de personer, der deltog i undersøgelsen, overordnet, at nytteværdien af en personlig bankrådgiver var større end en årlig besparelse på bankforretninger på 10.000 kr.[15]

82. Som supplement til bankernes rådgivning har kunderne de seneste år kunnet sammenligne pengeinstitutternes priser (renteniveau og gebyrer) på de internetbaserede databaser www.pengepriser.dk, der er opstået som et samarbejde mellem

Finansrådet og Forbrugerrådet, samt www.mybanker.dk, der er privatejet. Derudover har fx Politiken og Forbrugerrådet med mellemrum udarbejdet prisguider.

LOPI medlemmernes markedsandele

83. Markedsstyrken på et nationalt marked kan opgøres ud fra medlemmernes omsætning, som for kreditinstitutter og andre finansielle virksomheder er defineret i § 8, stk. 1 i Konkurrencestyrelsens bekendtgørelse nr. 895 om beregning af omsætning i konkurrenceloven. Ifølge denne bekendtgørelse skal omsætningen opgøres som summen af fem poster i resultatopgørelsen.[16] Bekendtgørelse nr. 895 henviser dog til en historisk bekendtgørelse udstedt af Finanstilsynet.[17] I forhold til definitionen i § 8, stk. 1 i bekendtgørelse nr. 895 giver det derfor ikke et helt præcist resultat at anvende pengeinstitutternes 2006 regnskaber. Usikkerheden er dog ikke større end at 2006 tallene stadig vil give et retvisende billede af pengeinstitutternes markedsstyrke.

84. I opgørelsen indgår kun de såkaldte gruppe 1-3 pengeinstitutter, hvor 78 af disse institutter er medlemmer af LOPI. Gruppe 4 pengeinstitutterne er ikke medregnet, da de er meget små og kun vil ændre billedet af markedsstyrken marginalt.

85. Af tabel 1 fremgår den samlede omsætning i 2006 for LOPI's medlemmer og for alle gruppe 1-3 pengeinstitutter tilsammen. Endvidere fremgår LOPI medlemmernes samlede skønnede markedsandel. Markedsandelen er desuden beregnet med pengeinstitutternes udlån pr. ultimo 2006 som målestok. Af tabellen fremgår, at LOPI medlemmerne med disse forudsætninger har en samlet markedsandel på ca. 13,5 pct.

Tabel 1: LOPI medlemmernes markedsandel målt efter omsætning og udlån (ultimo 2006)

Mio. Kr.	**Alle**	**LOPI**	**LOPI's markedsandel (pct.)**
Omsætning	160.681	21.833	13,6
Udlån	1.690.699	227.615	13,5

Kilde: Finanstilsynet samt egne beregninger.

86. LOPI medlemmernes markedsandele kan ses i forhold til de øvrige aktørers markedsandele, jf. tabel 2, hvor omsætning og udlån igen anvendes som målestok. Af tabellen fremgår det, at lokale pengeinstitutter, som ikke samtidig er medlem af LOPI, kun har en markedsandel på ca. 1 pct.

Tabel 2: Forskellige pengeinstitutters markedsandele målt på omsætning og udlån (2006)

Pct.	**Omsætning**	**Udlån**
Danske Bank	49,1	48,4
Nordea	15,2	15,9
LOPI	13,6	13,5
Jyske Bank	5,2	5,0
Regionale banker1	4,5	4,7
Sydbank	3,8	4,3
FIH	2,6	4,0
Nykredit Bank	2,4	1,9
Investeringsbanker2	1,7	0,4
Alm. Brand Bank	0,6	0,8
Resterende	1,1	1,1

Note 1: Består af medlemmerne af Regionale Bankers Forening ud over Jyske Bank og Sydbank, dvs. Arbejdernes Landsbank, Amagerbanken, Spar Nord Bank og Fionia Bank.
Note 2: Banker, der har værdipapirhandel som det primære aktivitetsområde, dvs. Saxo Bank, E*trade Bank, Capinordic Bank, Gudme Raaschou Bank, Carnegie Bank.
Kilde: Finanstilsynet samt egne beregninger.

87. LOPI medlemmernes markedsandele, som de fremgår af tabel 1 og tabel 2, er på et marked, hvor der ikke skelnes mellem kundegrupperne. Der indgår således både omsætning fra og udlån til private, små og mellemstore virksomheder samt store virksomheder.

88. LOPI's medlemmer er dog primært relevante for private kunder samt små og mellemstore virksomheder, og set udelukkende ud fra disse kundegruppers synspunkt vil LOPI's medlemmer havde en større markedsstyrke, end hvad fremgår af tabel 1 og tabel 2. Det vil således være relevant at rense tallene for store virksomhedskunder.

89. Danske Bank og Nordea har oplyst over for Konkurrencestyrelsen[18], at deres omsætning i 2005 for [X] procents vedkommende stammer fra private og små og mellemstore virksomheder. Tilsvarende er ca. [X] pct. af udlån rettet mod disse kundegrupper.

90. Hvis det antages, at den samme fordeling mellem kundegrupperne gør sig gældende for Danske Bank og Nordea i 2006, vil tallene for disse to banker og dermed de samlede tal for alle gruppe 1-3 pengeinstitutter i tabel 1 ændre sig en del. Det fremgår af tabel 3. Af tabellen fremgår også, at LOPI medlemmernes markedsandel under disse beregningsforudsætninger ændrer sig til ca. 23 - 25 pct.

Tabel 3: LOPI medlemmernes markedsandel – efter korrektion af Danske Banks og Nordeas tal for store virksomhedskunder (ultimo 2006)

Mio. Kr.	**Alle**	**LOPI**	**LOPI's markedsandel (pct.)**
Omsætning	86.639	21.833	25,2
Udlån	967.646	227.615	23,5

Kilde: Finanstilsynet, Danske Bank, Nordea samt egne beregninger.

91. Tallene i tabel 3 er behæftet med en vis usikkerhed. For det første har Danske Bank og Nordea som nævnt måttet skønne over deres omsætning fra og udlån til private og små og mellemstore virksomheder. Dernæst er der anvendt tal fra 2005 til at skønne over niveauet for 2006. Endelig tager tallene ikke hensyn til, at LOPI rent faktisk har nogle medlemmer – grp. 2 pengeinstitutter – der må formodes også at have store virksomheder som kunder. Når Danske Banks og Nordeas tal således korrigeres for store virksomheder, vil LOPI medlemmernes markedsandel derfor alt andet lige blive overvurderet en smule.

92. I denne sag vurderes det dog ikke relevant at foretage en mere præcis fastlæggelse af LOPI medlemmernes markedsstyrke. Det skyldes, at markedsandelen er så høj, at den under alle omstændigheder vil være egnet til at påvirke konkurrencen mærkbart.

93. Ifølge LOPI's egen opgørelse har medlemmerne en samlet markedsandel på knap 24 pct. på et nationalt privatkundemarked. For små og mellemstore virksomheder vurderer LOPI, at markedsandelen er nogenlunde tilsvarende.[19]

LOPI's vedtagelser m.v.

94. Det følgende afsnit beskriver forskellige dele af LOPI's adfærd, der tilsammen udgør de vedtagelser, som er til bedømmelse i denne sag. Materialet, der ligger til grund for beskrivelsen, er dels indhentet på Konkurrencestyrelsens kontrolundersøgelse den 26. april 2007, dels indsendt af LOPI ved breve af 14. august 2007 og 17. oktober 2007. Konkurrencestyrelsen har endvidere indhentet materiale hos enkelte af LOPI's medlemmer.

95. Afsnittet er delt op i tre afsnit om a) LOPI's vedtægter, b) påtaler til medlemmer og c) generelle udmeldinger til medlemmerne.

Ad a) LOPI's vedtægter

96. LOPI's vedtægter er senest ændret den 18. december 2007. Forud herfor har LOPI ændret i vedtægterne på generalforsamlingen den 19. maj 2005. Vedtægterne, som de var gældende i perioden 19. maj 2005 til 18. december 2007. I vedtægternes § 3 er der bestemmelser om medlemmerne. Bestemmelser om generalforsamling findes i § 4 og vedtægterne reguleres i § 18. Af vedtægternes § 3, stk. 4, fremgik indtil 18. december 2007:

"Stk. 4. Udmeldelse af foreningen kan ske med 3 måneders varsel til et regnskabsårs udgang. Bestyrelsen kan slette et medlem, når det står i restance med kontingent i over ½ år, eller når det efter bestyrelsens skøn ikke længere opfyldet betingelserne for

medlemskab, eller hvis medlemmet eller et selskab i den koncern, hvori medlemmet eventuelt indgår, optræder illoyalt over for foreningens målsætninger eller udviser manglende kollegial adfærd."

Af § 4, stk. 1, fremgår:

"Den øverste myndighed i spørgsmål, hvis afgørelse ikke er henlagt til bestyrelsen, er hos medlemmerne og udøves af disse på generalforsamlingen."

Af § 18, stk. 1, fremgår:

"Ændringer i og tilføjelser til disse vedtægter samt beslutning om foreningens opløsning kan kun vedtages af en generalforsamling med mindst 2/3 af de afgivne stemmer. […]"

97. Op til generalforsamlingen i 2005 blev ændringen af vedtægternes § 3, stk. 4 drøftet på LOPI's bestyrelsesmøde den 28. februar 2005. Til drøftelsen havde sekretariatet udarbejdet et notat hvoraf det bl.a. fremgår:

"3. Særlige kommentarer til vedtægtsændringen vedrørende kollegiale regler:

I vedtægternes § 3 stk. 4 står i dag følgende:

"Bestyrelsen kan slette et medlem […] hvis medlemmet eller et selskab i den koncern, hvori medlemmet eventuelt indgår, optræder groft illoyalt over for foreningens målsætninger og kollegiale regler".

Der henvises her til foreningens "Kollegiale regler", der er udsendt til medlemmerne i form af vedlagte direktionsskrivelse af 20. juni 1994. Foreningen havde indtil 1994 en "Hensigtserklæring om et selvstændigt provinsbankvæsen". Denne blev afskaffet af bestyrelsen efter anbefaling fra en nedsat arbejdsgruppe og "erstattet af" direktionsskrivelsen om "Kollegiale regler".

Det fremgår af direktionsskrivelsen at "der nødvendigvis altid skal udvises kollegial adfærd medlemmerne imellem." Endvidere at medlemmerne "i alle forhold indbyrdes bør lægge særlig vægt på en redelig og ordentlig adfærd", og der henvises bl.a. til, at chikanøs og unfair optræden er åbenbart ukollegial adfærd. For så vidt angår aktier, præciseres det, at spekulation i kollegabank-aktier – eller væsentlige opkøb uden samtykke – ikke er særlig god kollegial adfærd. Det samme gælder salg til tredjemand af væsentlige poster uden forudgående kontakt til udstedende pengeinstitut.

Det forekommer måske ikke umiddelbart hensigtsmæssigt at lade disse mere end 10 år gamle regler være et vedtægtsbestemt referencepunkt i forhold til medlemmerne. Spørgsmålet er dernæst, hvad der kunne træde i stedet.

Det kunne overvejes at revidere bestemmelsen som anført nedenfor:

Bestyrelsen kan slette et medlem… … hvis medlemmet eller et selskab i den koncern, hvori medlemmet eventuelt indgår, optræder illoyalt over for foreningens målsætninger eller udviser manglende kollegial adfærd.

Hermed er henvisningen til de kollegiale regler gået ud og bestemmelsen endvidere strammet op, idet betingelsen om "groft illoyal optræden" som grundlag for bestyrelsens beslutning om sletning er modificeret til "illoyal optræden". De kollegiale regler kan fortsat være gældende uden at være vedtægtsmæssigt forankrede."

98. De kollegiale regler, der henvises til i den gamle § 3, stk. 4, er en direktionsskrivelse fra 20. juni 1994, der erstattede en af foreningen vedtaget hensigtserklæring fra 1985 om et selvstændigt provinsbankvæsen. Af direktionsskrivelsen fra 20. juni 1994 fremgår blandt andet:

"Uanset at erklæringen er bortfaldet, står det samtidig klart, at der nødvendigvis altid skal udvises kollegial adfærd medlemmerne imellem.

[…]

Bestyrelsen har drøftet dette aspekt, og ønsker – som foreningens ledende princip – at lægge op til dialogløsninger medlemmerne imellem, så snart der måtte være behov herfor. Bestyrelsen finder således, at alle medlemmer i alle forhold indbyrdes bør lægge særlig vægt på en redelig og ordentlig adfærd.

Det er næppe fornødent at fremkomme med generelle rammer for og eksempler på, hvad der menes hermed. Selv om der naturligvis er tale om en subjektiv standard, er det samtidig bestyrelsens overbevisning, at retningslinier der angiver, at chikanøs og unfair optræden anses for ukollegial adfærd, er så åbenbart for alle, at yderligere omtale heraf er overflødig."

99. Som nævnt bliver vedtægtsændringen drøftet på LOPI's bestyrelsesmøde den 28. februar 2005. Af referatet fremgår blandt andet:

"Efter yderligere en kort drøftelse konstaterede formanden, at der var enighed i bestyrelsen om, at den alternative formulering fremlægges på generalforsamlingen, hvorefter brevet fra 1994 om kollegiale regler kan udgå."

100. Til generalforsamlingen den 19. maj 2005 har formanden en drejebog hvoraf følgende fremgår vedrørende ændringen af vedtægternes § 3, stk. 4:

"Dernæst vil vi fra bestyrelsens side foreslå, er, at der sker en ajourføring og tilpasning af vedtægternes bestemmelse om sletning af medlemmer i § 3 stk. 4.

[…]

I bestyrelsen finder vi det ikke hensigtsmæssigt at lade et næsten 11 gammelt direktionsbrev være et referencepunkt i foreningens vedtægter. Men samtidig finder vi det meget vigtigt, at vedtægterne udsender et kraftigt signal om, at medlemskab forudsætter, at der stedse udvises loyal optræden og kollegial adfærd. Derfor har vi foreslået en opstramning således at illoyal optræden over for foreningens målsætninger mod før grov illoyal optræden kan medføre, at et medlem kan blive ekskluderet. Samtidig foreslår vi en tilføjelse i vedtægterne om, at også manglende kollegial adfærd kan føre til sletning af et medlem.

I sidste ende vil det være foreningens bestyrelse, der skal vurdere sager, hvor medlemmer træder ved siden af. Sådanne sager har vi glædeligvis hidtil været forskånet for, og det håber vi også kommer til at gælde i tiden fremover."

Ad b) påtaler til medlemmer

101. Konkurrencestyrelsen har fundet dokumentation for 3 tilfælde siden 2003, hvor medlemmer af LOPI har fået påtaler for en given adfærd. Konkurrencestyrelsen har desuden fundet en påtale, der efter alt at dømme ikke er blevet sendt til det pågældende medlem. I det følgende vil dokumentationen blive nærmere præsenteret.

Frøslev-Mollerup Sparekasse

102. Den 9. december 2003 sender direktøren og formanden i LOPI et brev til Frøslev-Mollerup Sparekasse om sparekassens markedsføring. Af brevet fremgår:

"Som det fremgår af det vedlagte avisklip, er foreningen blevet bekendt med, at Frøslev-Mollerup Sparekasse markedsfører sig kraftigt med gratisydelser (ingen gebyrer og provisioner) samt særligt høje renter på en række opsparingskonti.

Fra foreningens side synes vi, at det er godt, at medlemmerne profilerer sig. Men samtidig er det vigtigt at holde sig for øje, hvordan man agerer i den finansielle sektor, og hvilke signaler man som pengeinstitut sender ud til kolleger og konkurrenter. Når vi nævner signalgivningen, så er det også fordi, at vi i foreningen gennem jævnlige møder med din kreds af mindre pengeinstitutter klart har fået det indtryk, at medlemmerne af denne kreds føler sig særligt klemte og har et akut behov for omkostningsbesparelser gennem en reduktion af de administrative byrder.

I foreningen arbejder vi stedse målrettet på at sikre de mindre pengeinstitutter de bedst mulige rammevilkår, herunder m.h.t. administrative byrder og priserne for adgang til den fælles infrastruktur, kortprogrammer etc. Heri indgår løbende at overbevise de større pengeinstitutter om, at især de mindste medlemmer ikke rammes for hårdt på deres pengepung. Også derfor er det vigtigt, at markedsføringen ikke kommer til at sende uheldige signaler."

103. Af de omtalte presseklip fremgår, at Frøslev- Mollerup Sparekasse blandt andet har markedsført sig med følgende udsagn:

*"**Kom til os med DINE ØNSKER.** Enten du drømmer om en lang rejse, hus, bil eller noget helt andet, så lad os sammen finde ud af at opfylde dine ønsker, så du beholder en god økonomi i hverdagen. Kom og hør nærmere om vores forskellige **TILBUD**, der gør livet lidt nemmere og lidt sjovere. Du kan også få et gratis **ØKONOMIEFTERSYN**, som måske kan sætte endnu mere kulør på tilværelsen.*

***ET PENGEINSTITUT FOR LIVET**. Når du vælger os som dit pengeinstitut, bliver du sparet for meget. Her får du gode og personlige råd, som tilgodeser dine behov og ønsker hele livet igennem. Tilmed helt gratis. Og det er ikke det eneste. Du sparer gebyrer for*

- *konto*
- *kontoudskrifter*
- *overførsel mellem konti*
- *checks*
- *fremsendelse af checkhæfte*
- *homebanking*
- *Du sparer også*
- *stiftelsesprovision på lån*
- *løbende provision på kassekredit*

Du er altid velkommen til en snak om de mange fordele, der er ved at være kunde hos os. Vi tilbyder pengeinstitutskifte på fordelagtige vilkår.

***Giv dit barn en BØRNEOPSPARING med på vejen**. Vi giver p.t. hele 3,75 % i årlig rente. Renterne er skattefri. Børneopsparingen kan oprettes enten af forældre, bedsteforældre eller oldeforældre.*

***Der er fremtid i en god UDDANNELSESOPSPARING**. Alle over 14 år kan oprette en uddannelsesopsparing. Vi giver en ekstra høj rente p.t. 3,0 %. Opsparingen udbetales med op til 2000 kr. pr. måned under uddannelsen.*

***En god BOLIGOPSPARING åbner døren til et godt hjem**. Alle over 14 år kan oprette en boligopsparing. Vi giver p.t. en rente på 3,0 %. Indestående kan hæves til boligformål.*

***Få en konto, der siger SPAR 2 til det hele**. Spar 2-kontoen forrentes p.t. med hele 3,0 % årligt, og du kan hæve pengene til hvad som helst. Der kan maks. indsættes 50.000 kr., dog har sparekassens garanter yderligere indskudsmuligheder. Indskud kan kun ske i bestemte perioder.*

***SPAR 12 kontoen**. SPAR 12-kontoen forrentes p.t. med 3,0 % årligt. Pengene er bundet i 12 måneder og kan efter opsigelse hæves til et hvilket som helst formål.*

[…]

***Få indflydelse i din sparekasse**. Som garant får du medindflydelse på sparekassens drift og samtidig en høj rente, p.t. 3,5 % på garantikapitalen og mulighed for ekstra indskud på højrentekonto. Dertil kommer deltagelse i det populære garantmøde hvert år i marts tilsat lidt mundgodt og folkelig underholdning."*

sparTrelleborg

104. På LOPI's bestyrelsesmøde den 14. november 2005 behandler bestyrelsen en klage om kollegial adfærd fra Sparekassen Faaborg over sparTrelleborg (nu bankTrelleborg). Sagen handler om, at sparTrelleborg oprettede en filial i Dalum ved Odense ca. 200 meter fra Sparekassen Faaborgs filial. sparTrelleborg ansatte i den forbindelse en filialbestyrer og en privatkundechef, der begge tidligere havde været filialbestyrere hos Sparekassen Faaborg. Efterfølgende søgte flere af Sparekassen Faaborgs ansatte over i sparTrelleborgs nye filial, og Sparekassen Faaborg har angiveligt også mistet en del kunder til sparTrelleborg. Af referatet af LOPI's bestyrelsesmøde fremgår:

"Formanden henviste til det udsendte materiale til dagsordenspunktet bestående af et brev fra Sparekassen Faaborg til foreningens bestyrelse og direktion, hvori der redegøres for en sag mellem Sparekassen Faaborg og sparTrelleborg. Sagen drejer sig angiveligt om illoyal optræden fra sparTrelleborgs side i forbindelse med ansættelse af to af Sparekassen Faaborgs filialbestyrere.

Formanden fandt det mest hensigtsmæssigt, at han og Jan Kondrup aftaler et møde med direktør Carlo Chow fra sparTrelleborg for herigennem at få en redegørelse for, hvordan sparTrelleborg ser på sagen. Som sagen er beskrevet fra Sparekassen Faaborgs side, er der meget, der tyder på, at der er tale om en illoyal og uacceptabel fremgangsmåde, men dette bør sparTrelleborg have mulighed for at kommentere på et møde."

105. Sagen bliver igen drøftet på det efterfølgende bestyrelsesmøde den 29. november 2005. Af referatet fremgår:

"4. Behandling af klage om kollegial adfærd fra Sparekassen Faaborg.

Formanden henviste til det udsendte notat. Sagen mellem Sparekassen Faaborg og sparTrelleborg blev drøftet på det seneste bestyrelsesmøde, hvor det blev besluttet, at formanden og Jan Kondrup skulle indkalde direktør Carlo Chow, sparTrelleborg til et møde for at få en redegørelse for det passerede.

Dette møde blev afholdt den 17. november, hvor Carlo Chow oplyste, at ansættelsen af de to filialbestyrere var sket på baggrund af uopfordrede henvendelser fra de to via en mail. Med hensyn til den udsendte pressemeddelelse oplyste Carlo Chow, at den var udsendt efter en intern fejl i sparekassen, hvilket han beklagede. Desuden fremviste Carlo Chow dokumentation for, at han ikke over for en lokal journalist havde nævnt navnene på de to filialbestyrere hentet fra Sparekassen Faaborg. Endelig oplyste han, at den i sagen omtalte kunde i Sparekassen Faaborg, der var blevet kunde i sparTrelleborg, havde fået oplyst i Sparekassen Faaborg, at kundens rådgiver var blevet ansat i sparTrelleborg, hvorefter kunden selv havde rettet henvendelse til sparTrelleborg.

På baggrund af Carlo Chows redegørelse på mødet fandt formanden kun, at der var belæg for at kritisere sparTrelleborg for den udsendte pressemeddelelse.

[...]

Efter yderligere en kort drøftelse konkluderede formanden, at han ville sende et brev til sparTrelleborg, hvori det påtales, at udsendelsen af pressemeddelelsen er kritisabel og må betragtes som illoyal og i strid med foreningens målsætning, ligesom det passerede sandsynligvis er i strid med markedsføringsloven og funktionærloven."

106. Efter mødet med sparTrelleborg er afholdt bliver bestyrelsen orienteret på det efterfølgende bestyrelsesmøde den 16. januar 2006, hvor det af referatet fremgår:

"Herefter oplyst formanden, at han som besluttet på det forrige bestyrelsesmøde havde tilskrevet direktør Carlo Chow, sparTrelleborg, og meddelt en påtale for indholdet af den pressemeddelelse, som sparekassen sendte ud omkring åbning af den nye filial i Odense.

Efterfølgende har direktør Preben Lykkegaard, Sparekassen Faaborg, den 23. december 2005 skrevet til Jan Kondrup og henledt opmærksomheden på, at Sparekassen Faaborg med "forundring" allerede har måttet notere sig 90 kunders ønske om overførsel af deres engagement til sparTrelleborg. sparTrelleborg etablerer sig i Dalum ca. 200 m fra Sparekassen Faaborgs filial i Dalum, hvorfra 3 af 4 medarbejdere er "hentet" fra Sparekassen Faaborg. Yderligere har foreningen for nylig modtaget kopi af et brev fra Sparekassen Faaborgs bestyrelsesformand til formanden for sparTrelleborg. Brevet, som er yderst velskrevet, omtaler udover de konkrete kritiske forhold omkring Dalum-etableringen vigtigheden af, at de mindre pengeinstitutter fortsat kan stå sammen i LP og opretholde de mange gode samarbejder omkring realkredit, forsikring, kortudstedelse etc. I den forbindelse henvises til de udmeldinger om kollegial adfærd, som foreningen er kommet med på generalforsamlingen i maj 2005."

107. Som nævnt har formanden for LOPI, Jacob Leth, sendt et brev til direktøren for sparTrelleborg, Carlo Chow. Brevet er dateret den 13. december 2005, og der fremgår følgende:

"I forlængelse af vort møde hos Lokale Pengeinstitutter den 17. november 2005 skal jeg hermed meddele dig, at klagen fra Sparekassen Faaborg over sparTrelleborgs adfærd i forbindelse med sparTrelleborgs åbning af en ny filial i Odense har været drøftet.

Vi har taget til efterretning, at sparTrelleborgs ansættelse af to filialbestyrere fra Sparekassen Faaborg er sket på baggrund af uopfordrede henvendelse fra de to til sparTrelleborg via en mail, at du over for journalisten på Fyns Stiftstidende ikke havde nævnt navnene på de pågældende to nyansatte, samt at det ifølge sparTrelleborgs oplysninger om en kundeflytning var kunden selv, der tog initiativ til at skifte fra Sparekassen Faaborg til sparTrelleborg.

Derimod findes anledning til at påtale indholdet af den pressemeddelelse, som sparTrelleborg sendte ud omkring åbning af den nye filial i Odense. I meddelelsen nævnes den nyansatte filialdirektør og den nyansatte privatkundechef begge ved navn, og det oplyses samtidig, at de begge kommer fra stillinger som filialchefer i det samme lokale pengeinstitut i byerne hhv. Dalum og Hårby. Pressemeddelelsen blev sendt ud på et tidspunkt, hvor de to personer fortsat var på lønningslisten i Sparekassen Faaborg. En sådan fremgangsmåde anses for at være ukollegial og ikke at fremme samarbejdet og de gode relationer i Lokale Pengeinstitutters kreds. Jeg vil endvidere anse det passerede som værende på kant med markedsføringsloven og funktionærloven.

Efter modtagelse af klagen fra Sparekassen Faaborg har jeg noteret mig, at yderligere to medarbejdere har opsagt deres stillinger i Sparekassen Faaborg for at påbegynde ansættelse i sparTrelleborgs nye afdeling i Odense."

108. Sagen med sparTrelleborg starter som nævnt på baggrund af en klage til LOPI fra Sparekassen Faaborg, efter at sparTrelleborg har åbnet en filial i Dalum ved Odense. I et brev dateret den 30. september 2005 skriver direktør for Sparekassen Faaborg, Preben Lykkegaard, følgende til sparTrelleborgs direktør, Carlo Chow:

"Den 6. september d.å. påtalte jeg i et brev til dig, at sparTrelleborg havde overtrådt flere af dette lands love ved i en pressemeddelelse at have omtalt et par medarbejdere, der stadig var/er ansat i Sparekassen Faaborg.

[…]

Efterfølgende har jeg læst et interview i Fyens Stiftstidende den 22. september, hvor du personligt omtaler de to medarbejdere, der stadig var/er ansat i Sparekassen, som ansatte i sparTrelleborg, hvilket selvfølgelig får kunder til at forvente, at de kan rette henvendelse til de pågældende medarbejdere i sparTrelleborg. Efter min opfattelse overtræder du personligt lovgivningen og ikke mindst de kollegiale regler, der findes i regi af Lokale Pengeinstitutter.

[…]

Tærsklen er nået for vort vedkommende, og vi vil her ved indgangen til oktober anmode bestyrelsen i Lokale Pengeinstitutter om at vurdere, om sparTrelleborgs handlinger flugter med foreningens regler for kollegial optræden[…]"

109. Efterfølgende er der korrespondance mellem bestyrelsesformændene for Sparekassen Faaborg og sparTrelleborg. Bestyrelsesformanden for Sparekassen Faaborg, Christian Ermose, skriver blandt andet følgende i et brev dateret den 9. januar 2006 til bestyrelsesformand for sparTrelleborg, Flemming Holm:

"Som Sparekassen Faaborg oplever det, etablerer sparTrelleborg sin filial i Odense med det sigte at tømme Sparekassen Faaborgs afdeling i Dalum for kunder, efter delvist at have tømt den for medarbejdere. En sådan oplevelse er selvfølgelig belastende og bekymrende for samarbejdet mellem de to pengeinstitutter – et samarbejde, der ellers har fungeret upåklageligt i årtier omkring erfa-samarbejde, pensionspuljer m.v.

Når vi så desuden erfarer, at det ikke er første gang, at sparTrelleborg starter nye filialer op på denne måde, bliver det ekstra bekymrende, for hvis alle lokale pengeinstitutter anvendte samme koncept som sparTrelleborg, ville det blive overordentligt svært at opretholde de ellers gode samarbejder omkring realkredit, forsikring, edb-central, kortudstedelse, pensionspuljer etc. For os at se er det virkelig vigtigt at værne om det fortrinlige samarbejde i regi af Lokale Pengeinstitutter, og formanden for foreningen har da også flere gange på generalforsamlinger m.v. opfordret og henstillet til, at medlemmerne opfører sig kollegialt og sobert over for hinanden. Kun ved tæt og godt samarbejde kan de mindre pengeinstitutter overleve i konkurrencen med landsdækkende og udenlandske pengeinstitutter. Uddrag fra bestyrelsens beretning på Lokale Pengeinstitutters generalforsamling den 19. maj 2005 vedlægges."

Morsø Bank

110. På bestyrelsesmøde i LOPI den 3. april 2006 drøftes en tvist mellem Vestjysk Bank og Morsø Bank. Sagen drejer sig om, at Morsø Bank havde oprettet en filial i Struer og i den anledning ansat en filialbestyrer, som tidligere arbejdede hos Vestjysk Bank. Morsø Bank ansatte desuden nogle medarbejdere, der ligeledes kom fra Vestjysk Bank. Af referatet af LOPI's bestyrelsesmøde fremgår:

"Formanden henviste herefter til det ekstraordinært udsendte notat omhandlende en kollegial medarbejdertvist mellem Vestjysk Bank og Morsø Bank. Sagen vedrører Morsø Banks hvervning af medarbejdere til bankens nye afdeling i Struer.

Som det senest fremgik af drøftelsen på foreningens forrige bestyrelsesmøde, er medarbejderknapheden medvirkende til, at foreningen løbende modtager henvendelser om kollegial adfærd, specielt om ansættelse af medarbejdere fra andre

medlemsinstitutter. Sagerne kan generelt være vanskelige for foreningen at bedømme. Foreningen har dog ved flere lejligheder påtalt åbenbare brud på de kollegiale regler, ligesom enkelte direktører har været indkaldt til møde med foreningens formand og direktør.

[…]

Formanden henledte herefter bestyrelsens opmærksomhed på det fremsendte notat om hændelsesforløbet og fandt, at der fra Morsø Banks side var tale om et brud på de kollegiale regler, som bør føre til, at bankens direktør Torben Sørensen indkaldes til en samtale med formanden og Jan Kondrup, hvor Morsø Banks adfærd påtales.

Efter en kort drøftelse kunne en enig bestyrelse tiltræde dette."

111. LOPI afholder efterfølgende et møde med Morsø Banks direktør, Torben Sørensen, som får tilsendt et brev fra LOPI's formand og direktør dateret den 6. juni 2006 hvoraf følgende fremgår:

"Lokale Pengeinstitutter har fået forelagt kopier af diverse korrespondance mellem Morsø Bank og Vestjysk Bank samt kopier af Morsø Banks annoncering m.v., som er relateret til Morsø Banks etablering af en ny filial i Struer. Af den modtagne korrespondance fremgår, at Vestjysk Bank anfægter Morsø Banks kollegialitet i forbindelse med Morsø Banks hvervning af nye medarbejdere fra Vestjysk Bank til den nye filial.

Tvisten blev mundtligt forelagt foreningens bestyrelse i april i år, hvor det besluttedes, at undertegnede skulle indkalde dig til et møde i foreningens sekretariat med henblik på at få en nærmere redegørelse. Som bekendt holdt vi efterfølgende dette møde i København den 1. maj 2006.

I forlængelse af vort møde skal vi meddele dig, at vi selvsagt finder det beklageligt, at en sådan medarbejdertvist opstår mellem to medlemmer og ikke kan finde sin løsning parterne imellem. I relation til den konkrete sag har vi lagt til grund, at den nye filialdirektør i Struer blev ansat i Morsø Bank på baggrund af, at han selv havde taget kontakt til Morsø Bank, mens han var ansat i Vestjysk Banks Struer-afdeling, samt at Morsø Banks efterfølgende ansættelse af to medarbejdere fra Vestjysk Banks Struer-afdeling også skete på baggrund af egne ansøgninger.

Derimod finder vi anledning til at påtale, at ansættelsessamtalerne – som blev gennemført af dig – med sidstnævnte medarbejdere fandt sted i den nye filialdirektørs private hjem, mens han fortsat var ansat i Vestjysk Bank. Dette uagtet, at han ifølge det oplyste ikke selv deltog i selve samtalerne og bor sammen med en ansat i Morsø Bank. Endvidere skal vi anføre, at Morsø Bank i uge 9 lige op til de nye medarbejderes tiltrædelse i Morsø Bank valgte at markedsføre sig med at "Tre lokale bankfolk har været på en måneds træningslejr". En sådan fremgangsmåde anses for at være ukollegial og ikke fremmende for samarbejdet og de gode relationer i Lokale Pengeinstitutters kreds. I øvrigt kan det passerede være på kant med markedsføringsloven og funktionærloven."

[X]
112. [X]

Ad c) generelle udmeldinger til medlemmerne

113. På generalforsamlinger og halvårsmøder kommer LOPI – oftest ved taler af formanden – med udmeldinger til medlemmerne. Disse har ved flere lejligheder indeholdt passager om indbyrdes konkurrence og kollegial adfærd. I det følgende refereres flere af formandens taler.

114. På medlemsmøde den 5. december 2006 siger formanden blandt andet følgende i sin tale:

"Årvågenhed og evnen til at reagere hurtigt er vigtige egenskaber for at kunne klare sig i den travle hverdag. Men det er langt fra nok. En faktor, der er mindst lige så vigtig, er vores tætte sammenhold. Det, at vi forstår at løfte i flok. Som jeg flere gange har været inde på, har dette været afgørende for vores hidtidige succes. Med de enorme udfordringer vi står over for, bliver det i fremtiden endnu mere påkrævet, at vi står skulder ved skulder, udviser kollegial adfærd og udvikler vores tætte samarbejdsrelationer."

115. På generalforsamlingen den 18. maj 2006 siger formanden følgende i bestyrelsens beretning:

"Samarbejde stiller sig ikke hindrende for, at vi kan konkurrere indbyrdes på livet løs. Intern konkurrence er jo slet ikke et fremmed element i vores kreds, da flere medlemmer gennem menneskealdre har været vant til at bo nærmest dør om dør med en medlemskollega i et lokalområde. Men i disse år mærkes den indbyrdes konkurrence kraftigere end nogensinde før. Årsagen hertil er velkendt, nemlig at der stadig åbnes nye filialer, og at en række medlemmer i stigende grad benytter sig af fjernkundekoncepter og på landsplan har kastet sig over nye nicher.

Set fra foreningens side mener vi ikke, at medlemmernes succes og fortsatte ekspansion i sig selv giver os de største udfordringer. …

Nej, det er måden, vi vælger både at konkurrere og kommunikere med hinanden på, der for tiden er den suverænt vigtigste problemstilling for vores kreds at kunne håndtere.

[…]

Den voldsomme mangel på kvalificeret arbejdskraft i filialerne i form af bestyrer og kunderådgivere er for tiden årsag til, at der i vores kreds opstår indbyrdes konflikter mellem medlemmerne. Vi har desværre været vidne til, at nogle få medlemmer er gået i totterne på hinanden og er blevet decideret uvenner. Det kan hverken de stridende parter eller resten af medlemskollegerne være tjent med.

Vi skal alle fortsat kunne holde ud at være i stue sammen, og vi skal i fællesskab stadig være i stand til at forhandle os til rette om de fælles rammer om det samarbejde, der er afgørende for, at vi overhovedet er i stand til at konkurrere og overleve. Og det gælder hele medlemskredsen – både større og mindre. Hvis vi skal have fortsat fremgang i vores kreds, ja, hvis der i det hele taget skal være lokale pengeinstitutter at kæmpe for i fremtiden, så er der én og kun én recept: Tættere og tættere samarbejde og deraf følgende opretholdelse og udvikling af gode kollegiale relationer.

Dette budskab er ikke nyt fra min mund, for det har også haft en fremtrædende plads i foreningens beretninger på de seneste møder. Men nu vil jeg skære det yderligere ud i pap. Vi havde også overvejet at få et skiltefirma til at bøje budskabet ud i neon til denne lejlighed, men det synes vi trods alt ville være i overkanten. Så derfor må I nøjes med mine ord og plancher.

På bestyrelsens vegne vil jeg derfor gentage følgende:

[…]

Der må annonceres alt det man vil, men det er ikke acceptabelt, at et foreningsmedlem eller et hyret rekrutteringsbureau går på strandhugst hos andre medlemmer efter nye medarbejdere via direkte kontakter på job eller privat.

[…]

Det er heller ikke acceptabelt, hvis et medlem – med eller uden en ny medarbejders medvirken begynder at kontakte de kunder, som den pågældende medarbejder har haft i sin kundeportefølje hos den tidligere arbejdsgiver.

[…]

Og det er ej heller acceptabelt, hvis et medlem markedsfører kommende nye medarbejdere ved navn, samt nævner hvilket pengeinstitut, de nye stammer fra, mens de pågældende medarbejdere fortsat er på lønningslisten i det afgivende pengeinstitut.

Det er ikke tilstrækkeligt, at disse budskaber kun er kendte hos direktionerne i medlemskredsen de skal jo også bringes videre i organisationen. Vi har jo flere gange hørt den undskyldning, at far ikke var hjemme.

Og hvordan bør man så forholde sig, hvis der opstår sammenstød og konflikter mellem to medlemmer. Ja, det første skridt, der bør tages, må være, at den øverste direktør hos det forurettede medlem tager "knoglen" og ringer personligt til direktøren hos det andet medlem for at få vendt sagen på bedste kollegiale vis. Et efterfølgende fysisk møde under fire øjne, hvor tingene tales grundigt igennem, vil givet også kunne virke befordrende. Viser det sig herefter, at tvisten ikke kan løses bilateralt, ja, så skal vi opfordre medlemmerne til at kontakte foreningen, og så må vi efter bedste evne forsøge at "rage kastanjerne ud af ilden". Foreningens bestyrelse og direktion har på det seneste haft nogle enkelte medlemstvister på bordet, og jeg kan kun sige, at det

bestemt ikke har været vores yndlingsret at skulle sidde med sådanne sager. Vi har ifølge vedtægterne mulighed for at ekskludere et medlem, der udviser manglende kollegial adfærd, men en sådan fremgangsmåde ser vi indtil videre ingen fremtid i, da vi jo skal samarbejde for at overleve."

116. På medlemsmødet den 29. november 2005 indeholder formandens tale blandt andet følgende:

"Den kraftige ekspansion i vores kreds sætter ekstra fokus på vores indbyrdes samarbejdsrelationer. De mange filialåbninger og medlemmernes brug af fjernkoncepter har bevirket, at vi er kommet tættere på hinanden, og det kan ikke undgå at give grundlag for sammenstød og konflikter i ny og næ. Her skal vi imidlertid huske på – som jeg har været inde på så ofte tidligere – at det er vore mange samarbejdsrelationer og vort tætte sammenhold, der gør, at vi overhovedet kan overleve. Hvis de største banker for alvor kommer til at sætte den finansielle dagsorden svækkes vores konkurrencekraft, og hvis de mindre pengeinstitutter ikke kan holde ud at være i stue sammen, ja så kan det blive vanskeligt at udvikle vores mange samarbejder.

Sammen er vi stærke. Alene vil vi stå alt for svagt i konkurrencen. Så lad os bestandigt holde os for øje, at der skal konkurreres på fair vis.

[…]

En udløber af den hidsige kamp om kunderne er kampen om de gode filialbestyrere og kunderådgivere. Her kan jeg også kun indskærpe, at spillereglerne overholdes. Ingen kan have fordele af, at vi ender i et større hundeslagsmål med en vild overbudspolitik for at hente gode medarbejdere hos hinanden.

Det indebærer – som jeg også var inde på i min tale ved årsmødet for et halvt år siden – at man ikke "fisker" efter hinandens medarbejdere ved at kontakte dem direkte på job eller privat. Og min appel omfatter også mere raffinerede metoder, såsom benyttelse af et rekrutteringsbureau. Får man derimod som svar på en annonce, men har indrykket, en ansøgning fra en medarbejder, der tidligere har arbejdet i et andet lokalt pengeinstitut, er det selvfølgelig OK at ansætte vedkommende.

Igen vil det dog være meget forkert, hvis man – med eller uden vedkommendes medvirken – begynder at kontakte vedkommendes tidligere kunder. Det gælder i særdeleshed, hvis personen endnu er ansat i det afgivne pengeinstitut. Her er der direkte tale om ulovligheder. Det betragtes også som ukollegialt, hvis et pengeinstitut går ud og markedsfører en kommende ny medarbejder ved navn og nævner hvilket pengeinstitut, den nye stammer fra, og da i særdeleshed hvis den pågældende fortsat er på lønningslisten hos det afgivende pengeinstitut.

Markedsføring på ejerforhold

Nu vi taler om samarbejde, vil jeg også gerne tilføje et par ord om markedsføringen. Det gælder en ting, som jeg også har været inde på tidligere, nemlig de eksempler vi stadig ser på, at nogle markedsfører sig på, at man er en sparekasse, og derfor ikke behøver at tjene penge.

Det er en meget uheldig signalgivning til kolleger og større konkurrenter, og vi får den stukket i hovedet gang på gang, når vi sidder i interne forhandlinger i sektoren. "Jamen, jeres mindre institutter siger jo selv, at de ikke behøver tjene penge, så derfor er det vel ikke så hårdt at være lille, og der må være råd til at betale betydeligt mere for at deltage i den finansielle infrastruktur". Derfor henstiller jeg endnu engang kraftigt til, at der ikke benyttes denne form for markedsføring, som principielt også kan betragtes som ukollegial adfærd.

Når vi til stadighed forbryder os mod de uskrevne kollegiale regler bliver det til sidst svært at være i stue sammen, og det er det sidste vi har brug for. Derfor vil jeg gerne benytte lejligheden i dag til også at mindre om, at vi på generalforsamlingen i maj strammede foreningens vedtægter op, så foreningens bestyrelse kan beslutte at ekskludere et medlem, der udviser manglende kollegial adfærd. Det er dog en bestemmelse, som vi tror og håber på, at vi aldrig kommer til at benytte, for det er jo ikke meget fremtid i at ekskludere hinanden, når det er nødvendigt at stå sammen for at overleve."

117. På generalforsamlingen den 19. maj 2005 indeholder bestyrelsens beretning blandt andet følgende ordlyd:

"Kollegial adfærd og mangel på kunderådgivere

Redningen af to mindre medlemssparekasser er gode eksempler på forbilledlig kollegial adfærd. Men også når det drejer sig om andet end nødlidende pengeinstitutter, har vi i bestyrelsen jævnlige drøftelser om begrebet kollegial adfærd. Og senere på dagsorden – i forbindelse med behandlingen af bestyrelsens forslag til vedtægtsændringer – er dette emne jo igen aktuelt.

[…]

På sidste års generalforsamling og medlemsmøde fremførte vi fra foreningens side på baggrund af nogle konkrete hændelser og den stigende indbyrdes konkurrence en række henstillinger til medlemmerne om kollegial adfærd og sober markedsføring. Udgangspunktet var, at fremtidig overlevelse forudsætter tættere og tættere samarbejde mellem de mindre pengeinstitutter. Vi skal fortsat kunne holde ud at være i stuen sammen, og det fordrer selvsagt, at man opfører sig pænt og ordentligt, samt ikke mindst at man respekterer de kollegiale relationer.

[…]

Der er nu nærmest tale om en domino-effekt i sektoren, hvor det ene medarbejderskift afløser det andet, og hvor der samtidig spores en stigende aggressivitet for at tiltrække nye medarbejdere og fylde "huller" ud. Nu gøres der ikke længere kun brug af stillingsannoncer. Nej, nu rettes der direkte kontakt til konkurrenternes medarbejdere. Medarbejdere i bestående jobs bliver uopfordret kontaktet af lokale konkurrenter med tilbud om jobskift og et anseligt lønløft oven i hatten. Og dermed er vi kommet ind i en ond spiral, der ikke blot lægger et opadgående pres på vores lønomkostninger, men også sætter de kollegiale relationer på en hård prøve.

[…]

På bestyrelsens vegne vil jeg derfor gentage: Der må annonceres alt det man vil, men det er ikke acceptabelt, at foreningens medlemmer ringer rundt og går på strandhugst hos hinanden efter nye medarbejdere.

Såfremt der skulle opstå indbyrdes konflikter – der ikke kan løses bilateralt – skal vi kraftigt opfordre medlemmerne til at kontakte foreningen."

118. På medlemsmødet den 30. november 2004 har formandens indlæg følgende ordlyd:

"Den stigende indbyrdes konkurrence stiller vores tætte sammenhold på prøver i ny og næ. For som jeg også sagde på vores generalforsamling i maj i år, så forudsætter et frugtbart samarbejde, at man kan holde ud at være i stue sammen. Og for at dette kan lade sig gøre, ja så skal vi alle helst være "stuerene". Konkurrencen skal være sober, og de kollegiale relationer skal respekteres. Dette er vigtigt at have for øje, når det eksempelvis skal åbnes nye filialer, ansættes nye medarbejdere og skaffes nye kunder. Og det selv om det for mange medlemmer ikke længere er så nemt at skaffe nye kvalificerede medarbejdere. De største pengeinstitutter er generelt set blevet bedre til at holde på deres dygtige folk, samtidig med at flere af vore større konkurrenter tillige er begyndt at jagte nøglemedarbejdere i vores kreds. Der må annonceres alt det man vil, men det er ikke acceptabelt, at medlemmer ringer rundt og går på strandhugst hos hinanden efter nye medarbejdere.

Via pressen er alle tilstedeværende nok bekendt med, at en af storbankerne i al offentlighed har hængt et af foreningens medlemmer ud for at bruge nyansatte medarbejdere til at jagte nye kunder hos deres tidligere arbejdsgiver. Jeg vil ikke her knytte kommentarer til den konkrete sag, men blot påpege, at vi fra foreningens side selvfølgelig helst ser, at sådanne sager løses via en kollegial dialog mellem de involverede parter. Det er vigtigt, at medlemmer besvarer i hver fald skriftlige kritiske henvendelser fra et andet pengeinstitut, og det gælder i særdeleshed, hvis den rejste kritik oven i købet bliver offentliggjort i pressen. Alt andet vil være en uskik og ukollegialt.

[…]

Det er et faktum, at en af storbankerne via pressen og en anmeldelse til Finanstilsynet har fremhævet et enkelt eksempel i pressen på brud af god bankskik. Men betragtes konkurrencesituationen sådan lidt i fugleperspektiv, ja så forekommer billedet noget broget. Det er givet ikke alle, der kun betræder dydens smalle vej og kan gøre sig fuldt fortjent til at få pudset deres glorie.

Mine afsluttende replikker omkring dette følsomme emner skal derfor være: Kun hvis vi mindre pengeinstitutter formår at holde vores egen sti ren – både over for hinanden indbyrdes og udadtil i forhold til vores større konkurrenter – så kan vi for alvor forlange reglerne overholdt, når det berører os selv. Et kendt ordsprog siger som bekendt, "at man ikke skal kaste med sten, hvis man selv bor i et glashus"."

119. På generalforsamlingen den 13. maj 2004 sagde formanden følgende i bestyrelsens beretning:

"Sagt mere direkte. Det svækker vores fælles fundament og det flytter ikke kunder, hvis man udadtil i pressen eller andet steds bekæmper hinanden og omtaler kolleger negativt. Som jeg har sagt tidligere, så vil det være fuldstændig galimatias, hvis vi – som tilsammen fylder omkring 20 % af sektoren – begynder at strides indbyrdes, når vi står over for potentielt nye kunder på et restmarked på 80 % af sektoren, hvor de to største alene har ca. 60 %.

Jeg ved godt, at ude i de enkelte sogne er markedsandelene ofte anderledes end på landsplan, idet det mange steder er lokale pengeinstitutter, der for alvor sidder på flæsket. Men det bør ikke få nogen i vores kreds til at udråbe lokale kolleger som hovedfjenden. Og det gælder i særdeleshed i medierne. Her er det absolut nødvendigt at optræde sobert i enhver henseende.

At tage markedsandele fra de store bør også i fremtiden være en rettesnor for vores ageren på markedet. Selvfølgelig skal vi konkurrere, og der er bestemt ingen, der kan gøre territoriale krav gældende mod hinanden. Men konkurrencen skal være sober og respektere de kollegiale relationer. Heri ligger også, at man selvfølgelig ikke stjæler medarbejdere hos lokale kolleger med arme og ben.

Respekten for det kollegiale skal ikke blot være til stede mellem os indbyrdes, men bør også i et vist omfang være gældende i relation til vores større konkurrenter. Eksempelvis er det ikke hensigtsmæssigt – sagt diplomatisk – hvis et mindre pengeinstitut markedsfører sig med, at det ikke er så vigtigt at tjene penge.

Vi har bl.a. set eksempler på, at mindre sparekasser lige frem har annonceret med, at de ejes af kunderne, hvorfor indtjeningen kun skal bruges til at sikre kunderne favorable vilkår. Her er der ikke blot tale om uheldig signalgivning, men også fejlagtig markedsføring. For det der karakteriserer selvejende institutioner er jo, at de ikke ejes af nogen, hverken kunder eller aktionærer.

Det er helt fint og godt, at medlemmerne profilerer sig, men det er samtidig vigtigt, hvilke signaler, der sendes til både kolleger og konkurrenter. Vi arbejder jo i foreningen hele tiden målrettet på at sikre de mindre pengeinstitutter bedst mulige rammevilkår, og at få nedbragt de administrative byrder og priserne for adgang til infrastrukturen, kortprogrammer etc. Heri indgår løbende at overbevise de større pengeinstitutter om, at de mindre pengeinstitutter ikke rammes for hårdt. Hvis medlemmer markedsfører sig med, at det ikke er vigtigt at tjene penge, bliver det overordentlig svært for foreningen at forhandle priser med de større banker."

120. På medlemsmødet den 2. december 2003 blev der blandt andet sagt følgende i formandens indlæg:

"Det andet scenario "Den store lokalbankkrig" bør ikke bryde ud i lys lue. Fra foreningens side skal vi på ny på det kraftigste opfordre til, at de gode kollegiale relationer mellem medlemmerne opretholdes og udbygges, og at de nye muligheder efter salget af Totalkredit forvaltes fornuftigt. Hvis vi ikke kan holde sammen i vores kreds, kan vi ikke overleve. For vi kan jo bare se, hvordan manglende sammenhold har udmøntet sig i lande som Skotland og Canada, hvor der nu kun er ganske få store pengeinstitutter tilbage.

Det vil være fuldstændig galimatias, hvis vi – som tilsammen fylder 15-20 procent af sektoren – begynder at strides indbyrdes, når vi står over for potentielt nye kunder på et restmarked på 80 procent af sektoren, hvor Danske Bank og Nordea alene tegner sig for de ca. 60 procent.

Som jeg har sagt før her fra denne talerstol, så er øget konkurrence mellem os mindre pengeinstitutter fint, og ingen kan gøre territoriale krav gældende mod hinanden. Vi skal selvfølgelig hverken indadtil eller udadtil fremstå som et kartel. Men derfra og så til offentligt at udråbe andre lokale pengeinstitutter som hovedfjenden, det er ikke klogt.

Vi har det seneste halve år desværre set flere uheldige eksempler i pressen, hvor pengeinstitutter i vores kreds er ude med riven efter lokale kolleger. Vi er sikre på, at den slags udtalelser især bydes velkomne hos hr. Straarup i Holmens Kanal og hr. Schütze på Christiansbro. Hvis de største banker kan få drejet offentlighedens fokus væk fra dem selv og den kundeafgang, de har oplevet, og over i vores lejr, så overtager de noget af den medvind, som vi hidtil har nydt godt af.

Derfor skal der også ved denne lejlighed lyde en henstilling til medlemmerne om ikke i pressen at udstille en øget konkurrence mellem medlemmerne indbyrdes. Det tjener absolut intet mål, bortset fra et selvmål!

En anden potentiel negativ effekt ved at rette storskytset mod lokale kolleger er risikoen for, at man som nytilkommen i et område – hvor der i forvejen er lokale pengeinstitutter, der står stærkt – kun kan få vækst og succes ved at konkurrere voldsomt på pris og farligst af alt, kreditvillighed.

Øget konkurrence på risikovillighed kan ved dårligere konjunkturer – viser erfaringerne – få negative følger. Og her skal vi huske på, at hvis bare ét lokalt pengeinstitut får problemer, og indskyderne kommer til at tabe penge, kan det nedbryde den tillid, som foreningens medlemmer omhyggeligt har opbygget frem til i dag."

121. På medlemsmødet den 4. december 2001 siger formanden blandt andet følgende i sin beretning:

"Foreningen bliver i ny og næ kontaktet af medlemmer, som er oprørte over bestemte markedsføringstiltag eller handlemåder hos de større konkurrenter. På det seneste har "jungletrommerne" fortalt os, at Danske Bank flere steder er særdeles langsommelige med kundeoverførsler, og dermed ikke lever op til de kollegiale henstillinger, som tidligere er blevet udstukket fra Finansrådet. Sekretariatet har også på det seneste fået henvendelser fra medlemmer med eksempler på aggressiv markedsføring fra Nykredits side.

For at foreningen kan få tilstrækkelig overblik over ukollegial adfærd eller urimelig markedsføring, vil jeg gerne opfordre medlemmerne til at rette henvendelse til sekretariatet herom. Hvis vi herefter vurderer, at der er "kød" på de indberettede problemer, så vil vi i foreningen selvfølgelig gøre hvad vi kan for at få dem løst. Vi er dog stedse opmærksom på det gamle ordsprog om, "at man ikke skal kaste med sten, hvis man selv bor i et glashus". I ny og næ ses der også eksempler på uheldig markedsføring i vores egen kreds.

Apropos dette, så har vi også været vidne til fremstød hos medlemmerne, som kan svække vores forhandlingskraft i de vigtige sektorforhandlinger om infrastrukturen. Nogle fører sig således frem med, at det ikke er vigtigt at tjene penge. Sågar har en direktør udtalt til pressen, at han af sin bestyrelse har fået besked på at bringe overskuddet ned. Og ved samme lejlighed blev det meldt ud, at man aldrig vil forlange gebyr for Dankort, hvis paragraf 14 ophæves.

Hvordan kan vi blive taget alvorligt, når vi sidder over for de store banker og på den ene fremturer, at højere interbankgebyrer, nye abonnementer og kvantumsrabatter alvorligt vil kunne svække vores medlemmers økonomi, hvis der samtidig er medlemmer, der offentligt går ud og siger, at overskud ikke har nogen betydning? Og hvordan kan vi sikre bred opbakning i sektoren til at videreudvikle Dankortet, hvis ikke vi i fællesskab med de store banker kan stå sammen og arbejde målrettet med at gøre kortet til en bedre forretning?"

122. Endelig siger formanden på generalforsamlingen den 17. maj 2001 følgende i bestyrelsens beretning:

*"Men også mellem foreningens medlemmer indbyrdes fornemmer vi, **at konkurrencen spidser mere og mere til** som følge af nye filialetableringer og såkaldt fjernsalg i andres pastorater.*

Konkurrence er i bund og grund sundt, men netop i vores kreds bør der samtidig udvises kollegial adfærd. Da vi mindre pengeinstitutter er nødsaget til at samarbejde på flere fronter, og da vi med stor sikkerhed må stå skulder ved skulder i flere og flere sammenhænge fremover, skal vi indbyrdes hele tiden kunne se hinanden i øjnene.

Konkurrencen må derfor være sober. Når jeg vælger at tage dette punkt op, er det også fordi, at sekretariatet med jævne mellemrum oplever konflikter mellem to medlemmer som følge af, at en nyansat medarbejder kontakter sine "gamle" kunder hos det konkurrerende medlem, hvor vedkommende tidligere har været ansat.

Lad mig slå fast: Dette er ikke lovligt. Man forbryder sig mod bank- og sparekasselovens regler om tavshedspligt og markedsføringslovens regler om forbud mod videregivelse af en virksomheds erhvervshemmeligheder, og dette må vi da kunne overholde over for hinanden."

123. LOPI har ligeledes haft drøftelser med Max Bank omkring bankens adfærd. At der har været drøftelser fremgår af referater af bestyrelsesmøder i LOPI. Der er dog ikke udarbejdet referat af drøftelserne. Af referat af bestyrelsesmøde den 20. juni 2005 fremgår:

"Både før og efter foreningens generalforsamling har foreningen modtaget henvendelser fra sydsjællandske pengeinstitutter, der har ytret utilfredshed med Max Banks ageren. Senest har direktør Lynge Jørgensen, Sparekassen Lolland henvendt sig til sekretariatet og klaget over, at Max Bank gentagne gange har ringet sparekassemedarbejdere op for at få dem til at skifte til Max Bank. Sparekassen Lolland har lige mistet to medarbejdere til banken, og set over det seneste år er der mistet fem medarbejdere. Andre sjællandske banker har ligeledes ytret stor utilfredshed med aggressiv fremfærd fra Max Bank på medarbejdersiden.

Set i lyset af de fremførte budskaber på generalforsamlingen har formanden og Jan Kondrup aftalt møde med Allan Weirup, Max Bank umiddelbart efter bestyrelsesmødet."

124. Videre fremgår det af referat af bestyrelsesmøde den 15. august 2005:

"Formanden orienterede indledningsvis om et møde, som han og Jan Kondrup havde haft med direktør Allan Weirup og personalechef Lone Wichmann fra Max Bank lige før sommerferien. Baggrunden for mødet var som bekendt, at Sparekassen Lolland m.fl. havde ytret utilfredshed med Max Banks aggressive fremfærd på medarbejdersiden. Mødet forløb i god ro og orden, og der var fra Max Banks side fuld opbakning til foreningens budskaber."

125. Max Bank (som tidligere hed hvb Bank) er også nævnt i referat af bestyrelsesmøde den 10. november 2003:

"Carsten Roth oplyste, at han havde haft en længere samtale med hvb Banks nye direktør, Allan Weirup, som i pressen har udtalt, at pengene fra salget af Totalkredit skal anvendes til at intensivere konkurrencen med de andre lokale pengeinstitutter. Allan Weirup blev gjort opmærksom på, at konkurrencen primært bør rettes mod de store pengeinstitutter. Og at et ønske om forstærket konkurrence med de lokale kollegainstitutter ikke bør luftes i pressen."

126. Og videre i referat af bestyrelsesmøde den 1. marts 2004:

"Carsten Roth oplyste herefter[…] Endvidere havde han bemærket, at hvb Bank i årsrapporten for 2003 beretter om, at man vil intensivere konkurrencen med andre lokale pengeinstitutter. Dette fandt han ikke, at banken bør omtale i en offentlig årsrapport.

Jan Kondrup oplyste i den forbindelse, at han for nylig havde været på medlemsbesøg hos hvb Bank og her havde haft en frugtbar samtale med bankens nye direktør, Allan Weirup, som havde udtrykt stor forståelse for, at sådanne udmeldinger ikke fremover bør foretages, hverken i pressen eller i årsrapporter."

127. En medarbejdertvist mellem Brørup Sparekasse og Nordea bliver drøftet af LOPI's bestyrelse den 24. september 2004. Af referat af bestyrelsesmøde fremgår:

"Formanden henviste til den seneste omtale i pressen af, at Nordea har meldt Brørup Sparekasse til Finanstilsynet for flere lovbrud efter ansættelse af en medarbejder fra Nordea. Nordea har ifølge pressen forgæves forsøgt at komme i dialog med sparekassens direktør Flemming Holm-Rasmussen, og sparekassen har ikke besvaret skriftlige henvendelser fra Nordea. Ud fra de foreliggende oplysninger fandt formanden, at Brørup Sparekasse havde håndteret sagen meget dårligt og ukollegialt, hvilket han i skarpe vendinger havde meddelt sparekassens direktør."

128. Ukollegial adfærd bliver endvidere drøftet på LOPI's bestyrelsesmøde den 9. september 2002. Af referatet fremgår:

"Peter Vinther Christensen gav i forlængelse af den givne orientering på det seneste bestyrelsesmøde (også under punktet eventuelt) en kort status vedr. sagen om en tidligere medarbejder i Salling Bank, der er skiftet til Sparbank Vest. Medarbejderen har i forbindelse med jobskiftet systematisk kontaktet "gamle" kunder fra Salling Bank. Peter Vinther Christensen havde nu erfaret, at også Sparbank Vests direktør Preben Rasmussen i et tilfælde direkte har kontaktet en kunde fra Salling Bank. Peter Vinther Christensen tog afstand fra en sådan adfærd, som han fandt særdeles ukollegial."

129. Endelig bliver kollegiale relationer drøftet på LOPI's bestyrelsesmøde den 27. februar 2006. Af referatet fremgår:

"Formanden bad Jan Kondrup om en baggrund for og status vedrørende medarbejderknapheden, der desværre løbende sætter medlemmernes eller gode kollegiale relationer på prøve.

Jan Kondrup oplyste, at foreningen løbende modtager klager fra medlemmerne over ukollegial adfærd fra andre medlemmer, specielt med hensyn til ansættelse af medarbejdere fra et andet medlemsinstitut. Et instituts aggressive adfærd sætter ofte en kædereaktion i gang, hvor det ramte institut føler sig nødsaget til selv at agere aggressivt for at få løst det opståede medarbejderproblem. Dermed forstærkes problemet løbende.

De sager, foreningen har været præsenteret for, viser samtidig, at det kan være svært at afgøre, om der er tale om overskridelser af de kollegiale spilleregler eller ej. En åbenbart velbegrundet klage fra et medlem følges typisk op af et lige så velbegrundet

svarskrift fra det medlem, der klages over. Foreningen kan derfor kun vanskeligt agere dommer i disse sager, selvom det forsøges på bedste vis.

Foreningen har dog ved flere lejligheder skriftligt påtalt åbenlyse brud på de kollegiale regler, ligesom enkelte direktører har været indkaldt til møde med foreningens formand og direktør.

Meget tyder endvidere på, at så længe medarbejderknapheden er stor, vil problemet blive ved med at være der. De mange nye filialer, der planlægges åbnet i det kommende år, kan ligeledes være med til at skubbe udviklingen i den gale retning. Og selvom der nu ansættes lidt flere elever, vil dette først på længere sigt kunne være med til at løse problemet.

Spørgsmålet er derfor, hvad foreningen kan gøre for, at medlemmerne i det mindste over for hinanden opfører sig passende og ikke "stjæler" medarbejdere fra hinanden.

Formanden tilføjede, at medarbejdermanglen både direkte og indirekte medfører et uheldigt pres på lønningerne. I første omgang kan institutterne tvinges til at forhøje lønnen til medarbejdere, der tilbydes mere i løn hos et andet institut, for at få dem til at blive. I anden omgang kan dette medføre at andre medarbejdere på samme niveau også vil kræve mere i løn. I Sparekassen Kronjylland har medarbejdermanglen medført, at man p.t. ikke ønsker at åbne nye afdelinger.

[…]

Svend Jørgensen mente, at der trods alt fortsat var en vis solidaritet i medlemskredsen. Når et medlem "hugger" medarbejdere fra et andet, er det typisk et medlem, hvor der for nyligt er ansat en ny direktør, der ikke tidligere har haft tilknytning til kredsen. Eksempelvis fra et RBF-institut eller fra en af storbankerne.

Jan Kondrup medgav, at der er en tendens til, at de institutter, der er mest aggressive, typisk er institutter, hvor der er ansat en ny direktør.

Næstformanden fandt det vigtigt, at bestyrelsen nøje overvejer, hvad der kan gøres. De advarsler, der udsendes fra foreningen, lader ikke til at hjælpe, og at skride til en egentlig eksklusion af foreningen er et voldsomt skridt, der kun bør tages i yderste konsekvens.

Efter yderligere en kort drøftelse konkluderede formanden, at foreningen bør fortsætte med at udstede "gule kort" til de medlemmer, der forbryder sig mod de kollegiale spilleregler. Endvidere kan foreningen vælge at trække specielt grelle eksempler frem i talerne på de halvårlige møder og på den måde sætte de mest ukollegiale medlemmer i en form for gabestok. Dette har tidligere vist sig at have en vis præventiv virkning."

Høringssvar

130. Konkurrencestyrelsen sendte den 27. november 2007 udkast til Rådsnotat i høring hos LOPI. LOPI har ved indlæg af 19. december 2007 afgivet høringssvar.

131. LOPI har i sit høringssvar anført, at de ikke ønsker et resumé af deres høringssvar indsat i rådsnotatet, men at der alene henvises til høringssvaret i nærværende afsnit.

132. Konkurrencestyrelsen skal dog oplyse, at LOPI sammenfattende har anført, at det ikke er korrekt, at foreningen generelt bruger vedtægterne til at påvirke medlemmerne, og at bestyrelsens udmeldinger hverken har haft til formål eller til følge at begrænse konkurrencen. LOPI's bemærkninger til styrelsens notat er i øvrigt adresseret på de relevante steder i teksten i det omfang, styrelsen ikke har tilrettet fremstilling i overensstemmelse med høringssvaret.

Vurdering

Det relevante marked

133. For at vurdere om der foreligger en konkurrencebegrænsende aftale eller vedtagelse inden for en sammenslutning af virksomheder i strid med konkurrencelovens § 6, stk. 1, er det nødvendigt at definere det relevante marked. Det relevante marked består af en afgrænsning af det relevante produktmarked og det relevante geografiske marked.

Det relevante produktmarked

134. Ved det relevante produktmarked forstås markedet for de produkter eller tjenesteydelser, som forbrugerne betragter som indbyrdes substituerbare på grund af produkternes eller tjenesteydelsernes egenskaber, pris eller anvendelsesformål.

Detailbankmarkedet

135. Det er fast praksis, at pengeinstitutternes omsætning kan opdeles på 3 markeder: detailbankmarkedet, engrosbankmarkedet og det finansielle bankmarked. Dette er senest slået fast i Konkurrenceankenævnets kendelse i sagen *Lokalbankerne mod Konkurrencerådet*.

136. I Konkurrencerådets afgørelse om Lokalbanksamarbejdet[1] definerede rådet det relevante produktmarked som detailbankmarkedet omfattende bl.a. betalings- og opsparingskonti, ind- og udlån, boliglån, billån, betalingskort og netbank samt rådgivning vedrørende forsikringer, værdipapirhandel og pensionsopsparing til private kunder og små og mellemstore virksomheder med en balance på under 350 mio. kr. Afgørelsen blev indbragt for Konkurrenceankenævnet, som tiltrådte rådets "fastlæggelse af det relevante produktmarked i overensstemmelse med hidtidig praksis".[2]

137. I overensstemmelse med Kommissionens praksis fandt Konkurrencerådet i fusionen mellem Danske Bank og RealDanmark[3], at der kunne afgrænses et detailbankmarked, et engrosbankmarked og et finansielt bankmarked. Detailbankmarkedet fandtes imidlertid at omfatte privatkundernes og de små og mellemstore virksomheders behov for bl.a. indlån, udlån, betalingsformidling og rådgivning. Engrosbankmarkedet fandtes at omfatte ak- tiviteter, der henvendte sig til større virksomheder, herunder fx ydelser ved udstedelse af værdipapirer og overtagelse af virksomheder. Det finansielle bankmarked fandtes at omfatte bankernes handel med andre banker, børsmæglere mv.

138. På det danske detailbankmarked er der betydelig forskel på de bankprodukter, som større virksomheder efterspørger, og de produkter, som privatkunder efterspørger. Hvor større virksomheder typisk er kunder hos flere forskellige banker, har privatkunder typisk engagement hos én enkelt bank, hvor de aftager en fuld eller størstedelen af en pakke af bankprodukter. Det skyldes bl.a., at privatkunder i højere grad end store virksomheder er afhængige af et personligt og langvarigt forhold til den enkelte bank. Dette kommer bl.a. til udtryk ved, at fx privatkunder i meget høj grad lægger vægt på at have en personlig bankrådgiver.[4] Det samme må antages at gøre sig gældende for de små og mellemstore virksomheder.

139. Det vurderes, at der er så betydelig forskel på produkter til henholdsvis store virksomheder og små og mellemstore virksomheder samt privatkunder, at de fortsat udgør forskellige produktmarkeder.[5]

140. For så vidt angår spørgsmålet om hvor grænsen mellem mellemstore virksomheder og store virksomheder skal drages, har Konkurrencerådet i sagen om*Lokalbanksamarbejdet* anvendt et konservativt skøn, og defineret mellemstore virksomheder som virksomheder med en balance på under 350 mio. kr.[6] Som nævnt blev dette tiltrådt af Konkurrenceankenævnet.

141. I nærværnede sag vil blive anvendt samme grænse, som Konkurrencerådet anvendte i *Lokalbanksamarbejdet*. Den præcise afgrænsning vurderes ikke at have afgørende betydning for vurderingen af LOPI medlemmernes markedsstyrke – og dermed for vurderingen i forhold til konkurrencelovens § 6, stk. 1.

142. I det følgende vil det blive vurderet, om markedet kan afgrænses yderligere i en række særskilte produktmarkeder.

143. Efter Kommissionens og Konkurrencerådets hidtidige praksis udgør de forskellige produkter på markedet som udgangspunkt segmenter af det samlede detailbankmarked. Det var bl.a. tilfældet i rådets sager om *Lokal- banksamarbejdet*, hvor Konkurrenceankenævnet tiltrådte vurderingen, og *Danske Bank/RealDanmark*.

134. Kommissionen har dog i nyere praksis overvejet, om detailbankmarkedet skal afgrænses yderligere i forhold til de enkelte produkter, således at der kan afgrænses separate markeder for indlån, udlån mv.

145. I sagen om Banco Santander[7] overvejede Kommissionen, om der skulle ske en yderligere afgrænsning i forhold til de enkelte produkter inden for hvert marked. Kommissionen undersøgte imidlertid ikke dette nærmere, da det var uden betydning for den pågældende fusionssag.

146. Det vurderes dog, at privatkunder og små og mellemstore virksomheder generelt findes at efterspørge en samlet pakke af detailbankprodukter. Endvidere omfatter bankernes rådgivning, der tillægges betydelig vægt for kundernes valg af bank, samtlige produkter på detailbankmarkedet. Kunderne kan således fx få rådgivning om budgetlægning, opsparing, kapitalforvaltning, risikoafdækning samt rådgivning om kapitalstruktur og betalingsformidling. Disse forhold, hvor

efterspørgerne vurderer markedet som et hele, taler umiddelbart for, at detailbankmarkedet skal afgrænses som ét marked, hvor de enkelte produkter udgør segmenter.

147. Bankerne, herunder stort set alle bankerne i LOPI's medlemskreds, udbyder endvidere generelt den fulde pakke af detailbankydelser, selv om nogle udbydere har specialiseret sig i kun at udbyde særlige nicheprodukter. Denne generelle karakteristik af udbudssiden, hvorefter detailbankprodukter udbydes som en pakke af bankerne, taler også for, at der kan afgrænses ét samlet detailbankmarked.

148. Særligt for så vidt angår detailbankernes udlån og realkreditinstitutternes udlån vurderes det, at selv om realkreditlån kan substituere banklån, er der stadig tale om et komplementært marked. Situationen er normalt den, at kunden har et realkreditlån, som så suppleres af banklån. Med realkreditlånets grundlag i pant i fast ejendom er det endvidere udelukket som alternativ til en lang række banklån. Man skal være i besiddelse af fast ejendom for overhovedet at være relevant som kunde i et realkreditinstitut. Realkreditlån vedrører desuden normalt længerevarende låneforhold, og har ikke samme fleksibilitet som bankernes lån.

149. Selv om bankernes prioritetslån har opnået en vis succes med et samlet udlån på 150 mia. kr., er lånene i sin struktur anderledes end realkreditlån. Prioritetslånene er mere fleksible end realkreditlån og det efterspørger nogle kunder eventuelt som supplement til et realkreditlån. Prismæssigt kan prioritetslånene derfor generelt heller ikke følge med, hvilket også er en indikator for, at produkterne ikke tilhører samme marked. Siden prioritetslånens indførsel har realkreditlån generelt været billigst.

150. Indtil sommeren 2007 har realkreditinstitutterne haft eneret på at udstede obligationslån. Med vedtagelsen af lovgivning om særligt dækkende obligationer har bankerne dog fået mulighed for at udstede et produkt, der ligner realkreditinstitutternes meget. Indtil videre har betydningen af SDOlån dog vist sig at være beskeden, og prissætningen af realkreditlån har ikke ændret sig.[8] Der er således endnu intet, der indikerer så tilstrækkelig konkurrence fra SDO-lån, at produkterne kan betragtes som tilhørende det samme marked.

151. Det vurderes derfor samlet – i overensstemmelse med rådets hidtidige praksis – at selv om der er mange produkter på detailbankmarkedet med noget varierende efterspørgsels- og udbudssituation, udgør disse produkter kun segmenter af det overordnede bankdetailmarked. Endvidere har sammenblandingen mellem detailbank og realkredit ikke medført, at realkredit udgør en del af detailbankmarkedet.

152. Det relevante produktmarked i foreliggende sag kan derfor afgrænses til detailbankmarkedet. Dette marked omfatter bl.a. betalings- og opsparingskonti, ind- og udlån, boliglån, billån, betalingskort og netbank samt rådgivning vedrørende forsikringer, værdipapirhandel og pensionsopsparing til private kunder og små og mellemstore virksomheder med en balance på under 350 mio. kr.

Det relevante geografiske marked

153. Ved det relevante geografiske marked forstås det område, hvor de involverede virksomheder afsætter eller efterspørger produkter eller tjenesteydelser, som har tilstrækkeligt ensartede konkurrencevilkår, og som kan skelnes fra de tilstødende områder, fordi konkurrencevilkårene dér er meget anderledes.

Detailbankmarkedet

154. Konkurrenceankenævnet har senest i kendelsen i sagen *Lokalbankerne mod Konkurrencerådet* fundet, at det relevante marked geografisk omfatter hele landet.[9]Ankenævnet bemærkede i den forbindelse, at det må "have formodningen mod sig, at Danmark, hvor hovedparten af kunderne betjenes af nogle få banker med et landsdækkende filialnet, kan opdeles i selvstændige markeder for henholdsvis Østdanmark og Vestdanmark".

155. Konkurrencerådet fandt i fusionen mellem Danske Bank og Real-Danmark - i overensstemmelse med hidtil fællesskabspraksis - at det geografiske detailbankmarked kunne afgrænses nationalt til Danmark.[10] Det skete med henvisning til, at der fandtes at være et betydeligt overlap mellem lokalmarkederne, og at alle de store banker var repræsenteret i alle områder.[11] Konkurrencerådet udtalte imidlertid samtidig, at detailbankmarkedet i høj grad var lokalt, og at konkurrencen var præget af hvilke pengeinstitutter, der var repræsenteret i lokalområdet.

156. Kommissionen har hidtil i sin praksis fundet, at detailbankmarkedet, herunder det danske detailbankmarked, for privatkunder og små og mellemstore virksomheder er nationalt[12], og at konkurrencen mellem detailkunderne fortsat foregår mellem de nationale banker.[13]

157. På grundlag af Kommissionens og Konkurrencerådets hidtidige praksis og især under hensyntagen til Konkurrenceankenævnets seneste kendelse i sagen om*Lokalbankerne mod Konkurrencerådet*, som vedrørte syv af LOPI's medlemmer, findes det geografiske marked at skulle afgrænses nationalt.

158. Der lægges her vægt på, at konkurrencen i høj grad er præget af, hvilke pengeinstitutter, der er til stede i lokalområdet, og at bankkunder har udprægede lokale præferencer. Dette, som trækker i retning af, at markedet er lokalt, modsvares dog af det forhold, at majoriteten af kunderne bliver betjent af pengeinstitutter med et landsdækkende filialnet. Som det fremgår af tabel 2, har de to største landsdækkende banker en samlet markedsandel på omkring 65 pct. (i denne opgørelse er dog også medregnet store virksomhedskunder). For de landsdækkende banker gælder endvidere, at en stor del af de relevante konkurrenceparametre bliver fastsat og prissat på nationalt niveau.

159. Selvom de væsentligste aktører således er landsdækkende banker, er der dog endnu ikke tilstrækkeligt, der peger i retning af et mere internationalt marked. Kunderne – og det gælder især for private kunder og små og mellemstore virksomheder – har som nævnt udprægede lokale præferencer, hvilket kommer til udtryk ved, at der kun i meget begrænset omfang handles på tværs af landegrænser. De få udenlandske pengeinstitutter, der er til stede i Danmark og som henvender sig til private og små og mellemstore virksomheder, gør ligeledes primært dette via en lokal tilstedeværelse.

160. Samtidig er Danmark også kendetegnet ved en national finansiel infrastruktur samt visse barrierer i form af sprog og national lovgivning – både inden for den finansielle lovgivning og i forbindelse med forbrugerbeskyttelse.

Konklusion

161. Der kan i nærværende sag afgrænses ét relevant produktmarked. Det drejer sig om detailbankmarkedet, der bl.a. omfatter betalings- og opsparingskonti, ind- og udlån, boliglån, billån, betalingskort og netbank samt rådgivning vedrørende forsikringer, værdipapirhandel og pensionsopsparing til privatkunder og små og mellemstore virksomheder med en balance på under 350 mio. kr. Det relevante marked kan afgrænses geografisk til at omfatte Danmark.

Samhandelspåvirkning

162. Efter forordning nr. 1/2003 af 16. december 2002, som trådte i kraft den 1. maj 2004, skal det undersøges, om en aftale mærkbart kan påvirke samhandelen mellem medlemsstater. Såfremt dette er tilfældet, er Konkurrencerådet forpligtet til at anvende Traktatens konkurrenceregler.

163. Udtrykket "samhandelen mellem medlemsstater" er neutralt. Det er ikke en betingelse, at handelen begrænses eller mindskes. Samhandelen kan også blive påvirket, når en aftale eller en adfærd fører til en stigning i handelen. Det er dog i begge tilfælde en betingelse, at samhandelen påvirkes mærkbart.

164. En adfærd, som vedrører import eller eksport til andre medlemsstater eller aktiviteter i flere medlemsstater, vil som regel uden videre blive anset for at påvirke samhandelen mellem medlemsstater. Hvis en aftale omvendt kun vedrører det nationale marked eller en del heraf, finder EU's konkurrenceregler kun anvendelse, hvis aftalen hindrer adgangen til en betydelig andel af det nationale marked.[14]Aftalen skal således have markedsafskærmende virkninger.

165. Medlemmerne af LOPI udgør – med en markedsandel på omkring 20 pct. – kun en begrænset andel af det samlede produktmarked i Danmark. Endvidere har ingen af LOPI's medlemmer aktiviteter i udlandet.

166. De dele af LOPI's samarbejde, som bliver vurderet i denne sag, vurderes desuden ikke at afskærme en betydelig andel af det nationale danske marked. For det første vedrører forholdene ikke flere medlemsstater, ligesom det ikke vedrører import- eller eksportforhold, der i sig selv kan afskærme markedet nationalt. For det andet handler den del af LOPI's adfærd, der vurderes i denne sag, udelukkende om medlemmernes indbyrdes konkurrence med hinanden. Adfærden handler ikke om at hindre udenlandske banker – og for den sags skyld andre danske banker – i at kunne konkurrere med LOPI's medlemmer. Der er således ikke nogen markedsafskærmende virkninger af LOPI's vedtagelser.

167. Det vurderes på den baggrund samlet, at det samarbejde i LOPI, der bliver vurderet i nærværende sag, ikke påvirker samhandelen mellem medlemsstaterne mærkbart. Forholdene skal derfor behandles efter konkurrencelovens § 6 og ikke efter Traktatens konkurrenceregler.

Konkurrencelovens § 6, stk. 1-3

168. Konkurrencelovens § 6 dækker aftaler mellem virksomheder, vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder og samordnet praksis mellem virksomheder.

169. Der er som udgangspunkt 4 kumulative betingelser, der skal være opfyldt for, at Konkurrencelovens § 6 finder anvendelse. Der skal være tale om (i) erhvervsvirksomheder, der (ii) indgår en aftale/indgår en vedtagelse inden for en sammenslutning af virksomheder/udøver samordnet praksis, som (iii) direkte eller indirekte har til formål eller til følge at begrænse konkurrencen (iv) mærkbart.

170. Ved vurderingen af, om ovenstående betingelser er opfyldt, skal både national praksis og fællesskabspraksis inddrages.

Ad (i) Driver sammenslutningen af virksomheder i Lokale Pengeinstitutter erhvervsvirksomhed?

171. Det følger af konkurrencelovens § 2, stk.1, at enhver form for erhvervsvirksomhed er omfattet af loven. Erhvervsvirksomhed skal forstås bredt og enhver økonomisk aktivitet der foregår i et marked for varer eller tjenesteydelser er således omfattet af loven. Det er ikke afgørende, hvorvidt virksomheden opnår økonomisk gevinst. Non-profit virksomheder er således også omfattet af konkurrenceloven.

172. Konkurrenceloven omfatter endvidere sammenslutninger af virksomheder. Begrebet sammenslutning af virksomheder omfatter branchefor eninger af enhver slags samt enhver anden form for organiseret samarbejde mellem virksomheder.[15]

173. De 112 medlemsvirksomheder i LOPI driver alle pengeinstitutvirksomhed ved at udbyde finansielle produkter. Virksomhederne i LOPI er derfor omfattet af begrebet erhvervsvirksomhed i konkurrencelovens forstand, og LOPI er derfor også omfattet af begrebet sammenslutning af virksomheder i konkurrencelovens forstand.

Ad (ii) Har sammenslutningen af virksomheder i Lokale Pengeinstitutter indgået en aftale, vedtagelse eller samordnet praksis?

174. Aftalebegrebet i konkurrenceloven er bredere end det normale obligationsretlige aftalebegreb. Begrebet omfatter således både mundtlige og skriftlige aftaler, udtrykkelige og stiltiende aftaler samt gentlemen's agreements.[16]

175. En aftale i konkurrencelovens forstand behøver ikke have den klarhed og vished, der normalt kræves af en obligationsretlig aftale. Der behøver ikke være formel enighed om alle spørgsmål mellem parterne. Det er tilstrækkeligt, at aftalen blot udstikker de overordnede retningslinier for, hvordan parterne vil koordinere deres adfærd.[17]

176. Der stilles ikke krav om, at en aftale antager en juridisk bindende karakter, at der er fastsat sanktionsmuligheder mellem aftaleparterne, eller at aftalen kan tvangsfuldbyrdes i henhold til national ret.

177. I vurderingen af, om der foreligger en adfærd omfattet af § 6's aftalebegreb er det vigtigt, om de involverede virksomheder har udtrykt en fælles vilje til at indrette deres adfærd på markedet på en bestemt måde.

178. Det følger af konkurrencelovens § 6, stk. 3, at forbuddet i § 6, stk. 1, også gælder for vedtagelser inden for en sammenslutning af virksomheder.

179. Begrebet vedtagelse, som heller ikke behøver at være juridisk bindende for sammenslutningens medlemmer, kan efter forarbejderne til konkurrenceloven blandt andet omfatte vedtægter, beslutninger og henstillin- ger.[18] I lovbemærkningerne er det endvidere præciseret, at der skal være tale om en vedtagelse, der er truffet inden for en sammenslutning af virksomheder ved dens kompetente organer.

180. Det følger af § 4 i LOPI's vedtægter, at

"*Den øverste myndighed i spørgsmål, hvis afgørelse ikke er henlagt til bestyrelsen, er hos medlemmerne og udøves af disse på generalforsamlingen*.[…]" Det følger endvidere af § 18, at "*Ændringer i og tilføjelser til disse vedtægter samt beslutning om foreningens opløsning kan kun vedtages af en generalforsamling med mindst 2/3 af de afgivne stemmer.* […]"

181. LOPI´s vedtægter er vedtaget af LOPI´s kompetente organ – generalforsamlingen – og vedtægterne udgør derfor en vedtagelse i konkurrencelovens § 6's forstand. LOPI´s vedtægter er derfor omfattet af konkurrencelovens § 6, stk. 3.

182. Det følger endvidere af fast praksis, at enhver handling, der er udtryk for en vilje til at koordinere en brancheforenings medlemmers opførsel, er en vedtagelse i konkurrenceretlig henseende.[19]

183. LOPI's og medlemmernes adfærd sammenholdt med vedtægternes bredt formulerede regel om eksklusion på grund af manglende kollegial adfærd udgør de vedtagelser, der samlet set skal bedømmes i forhold til konkurrencelovens § 6, stk. 3, jf. stk. 1, og forbuddet mod konkurrencebegrænsende vedtagelser.

184. Der er således tale om vedtagelser, der består af mere end blot vedtægterne, nemlig også udmeldinger, henstillinger og påtaler og en accept heraf fra medlemmernes side. Sådanne vedtagelser udgør et consensus ad idem, det vil sige samstemmende vilje, eller som udtrykket er kendt fra engelsk terminologi "meeting of the minds". En vedtagelse behøver således ikke være skrevet detaljeret ud for, at der er tale om en vedtagelse i konkurrencelovens forstand.[20] Når der i det følgende refereres til vedtagelser, omfatter dette således ikke kun vedtægterne, men også udmeldinger, henstillinger og påtaler, der behandles nedenfor i afsnit (iii).

185. Det skal i øvrigt bemærkes, at et medlem af en forening forudsættes at have accepteret foreningens vedtægter og de konkurrencebegrænsninger, der eventuelt måtte fremgå heraf, selv i tilfælde hvor medlemmet ikke udtrykkeligt har tilkendegivet, at ville følge en konkurrencebegrænsende adfærd vedtaget af en forening.[21]

Ad (iii) Har vedtagelserne om kollegialitet til formål og/eller til følge at begrænse konkurrencen?

186. Det skal i det følgende vurderes, om LOPI's vedtægter – som de var gældende frem til 18. december 2007 – og bestyrelsens og direktionens udmeldinger, henstillinger og påtaler til medlemmerne udgør vedtagelser, der under henvisning til kollegialitet har til formål og/eller til følge at begrænse konkurrencen på markedet for detailbanksydelser[22] i Danmark. Konkurrencestyrelsen skal understrege, at der i det følgende udelukkende indgår en vurdering af vedtægterne, som de så ud frem til 18. december 2007.

187. Vedtagelserne omfatter udover vedtægterne som nævnt også generelle udmeldinger og henstillinger fra LOPI til medlemmerne. Indholdet af udmeldingerne og henstillingerne koncentrerer sig om følgende:

- at sparekasse-medlemmer ikke bør markedsføre sig med, at de er ejet af kunderne, og ikke behøver at tjene penge,
- at medlemmerne primært bør rette konkurrencen mod de større banker uden for medlemskredsen, og at medlemmerne ikke i forhold til omverdenen bør udstille en øget indbyrdes konkurrence, samt
- at medlemmerne skal afholde sig fra ved direkte kontakt til medarbejdere i andre LOPI pengeinstitutter at headhunte ny arbejdskraft.

188. Udover de generelle udmeldinger og henstillinger, har LOPI givet tre konkrete påtaler. LOPI's påtaler er givet for følgende typer forhold:

- Markedsføring om ingen gebyrer og provisioner samt særligt høje renter på en række opsparingskonti.
- Markedsføring om åbning af ny filial med medarbejdere, der kommer fra et andet medlemsinstitut.
- Markedsføring om ansættelse af nye medarbejdere fra et andet medlemsinstitut og måden ansættelsesforløbene er foregået på.

189. Når det i det følgende skal vurderes, om vedtagelserne om kollegialitet har et konkurrencebegrænsende formål og/eller følge, vurderes tre typer af dokumentation.

190. Dokumentationen består a) af foreningens vedtægter om kollegialitet og foreningens overvejelser i forbindelse med en stramning af vedtægterne, b) af foreningens generelle udmeldinger og henstillinger til medlemmerne og c) af konkrete sager, hvor LOPI har grebet ind over for medlemmernes ukollegiale adfærd.

Ad a) LOPI's vedtægter om kollegialitet og ændringen heraf

191.. § 3, stk. 4 i LOPI's vedtægter som de var gældende frem til den 18. december 2007 lyder som følger:

"*Stk. 4.* […] *Bestyrelsen kan slette et medlem,* […] *hvis medlemmet eller et selskab i den koncern, hvori medlemmet indgår, optræder illoyalt over for foreningens målsætninger eller udviser manglende kollegial adfærd.*"

192. Som det ses af bestemmelsen, er den toleddet. Dels forfølger den det formål, at bestyrelsen skal kunne slette et medlem, der opfører sig illoyalt over for foreningens målsætninger, og dels skal bestyrelsen kunne slette et medlem, der udviser manglende kollegial adfærd.

193. oreningens målsætninger er iht. vedtægternes § 2

"*at styrke medlemmerne, fremme deres fælles interesser under hensyntagen til det enkelte medlems selvstændighed, handlefrihed og integritet og at virke for en sund udvikling af den finansielle sektor, således at medlemmerne på bedst mulig måde kan løse deres opgaver.*"

194. LOPI har ikke nærmere bestemt, hvad der forstås ved "fælles interesser", og det er således op til ledelse og bestyrelse at definere bestemmelsen mere præcist, herunder grænserne ift. de enkelte medlemmers "*selvstændighed, handlefrihed og integritet*".

195. Opfører et medlem sig illoyalt over for disse målsætninger, kan bestyrelsen slette medlemmet fra foreningen. Bestemmelsen om manglende kollegialitet må forstås bredere, da den ikke er nærmere defineret.

196. Bestemmelsen om muligheden for eksklusion ved manglende kollegial adfærd er tilføjet ved vedtægtsændringen den 19. maj 2005 på et tidspunkt, hvor medarbejderknapheden i sektoren var et stort problem. Samtidig strammede man reglerne om illoyal optræden. Bestyrelsens ræsonnement for at indføre formuleringen i § 3, stk. 4, var, ud over at fjerne en henvisning til en direktionsskrivelse om kollegial adfærd fra 1994, at skærpe bestemmelsen, så det ville blive lettere at ekskludere medlemmer.

197. Det fremgår af notat til pkt. 6 på bestyrelsesmødet den 28. februar 2005, ajourføring/ændringer af foreningens vedtægter, at:

"*Det fremgår af direktionsskrivelsen* [fra 1994] *at "der nødvendigvis altid skal udvises kollegial adfærd medlemmerne imellem." Endvidere at medlemmerne "i alle forhold indbyrdes bør lægge særlig vægt på en redelig og ordentlig adfærd", og der henvises bl.a. til, at chikanøs og unfair optræden er åbenbart ukollegial adfærd. For så vidt angår aktier, præciseres det, at spekulation i kollegabank-aktier – eller væsentlige opkøb uden samtykke – ikke er særlig god kollegial adfærd. Det samme gælder salg til tredjemand af væsentlige poster uden forudgående kontakt til udstedende pengeinstitut.*

Det forekommer måske ikke umiddelbart hensigtsmæssigt at lade disse mere end 10 år gamle regler være et vedtægtsbestemt referencepunkt i forhold til medlemmerne. Spørgsmålet er dernæst, hvad der kunne træde i stedet.

[…]

Hermed er henvisningen til de kollegiale regler gået ud og bestemmelsen endvidere strammet op, idet betingelsen om "groft illoyal optræden" som grundlag for bestyrelsens beslutning om sletning er modificeret til "illoyal optræden". De kollegiale regler kan fortsat være gældende uden at være vedtægtsmæssigt forankrede."

198. Selvom direktionsskrivelsen ikke længere er vedtægtsforankret, så er den imidlertid stadig relevant, idet den definerer eksempler på, hvad ukollegial adfærd har bestået i, og hvad det er, bestyrelsen via vedtægtsændringen ønsker at indskærpe og stramme op om. Vedtægtsændringen er således en klar stramning i forhold til direktionsskrivelsen og foreningens hidtidige praksis.

199. Blandt de eksempler, som direktionsskrivelsen henviste til som ukollegial adfærd, var, chikanøs og unfair optræden og opkøb og spekulation i aktier hos medlemsbanker samt salg af en medlemsbanks aktier til tredjemand uden forudgående underretning af den udstedende bank. Det er Konkurrencestyrelsens vurdering at opkøb, spekulation og salg af aktier er normale forretningsmæssige dispositioner, der kan indgå i virksomhedernes indbyrdes konkurrence.

200. Det er Konkurrencestyrelsens vurdering, at man med ændringen ønskede at sende et klart signal til medlemskredsen om, at bestyrelsen ikke accepterer manglende kollegial adfærd. Af drejebogen til generalforsamlingen den 19. maj 2005 fremgår det således også:

"*Dernæst vil vi fra bestyrelsens side foreslå, er, at der sker en ajourføring og tilpasning af vedtægternes bestemmelse om sletning af medlemmer i § 3 stk. 4.* […]

I bestyrelsen finder vi det ikke hensigtsmæssigt at lade et næsten 11 gammelt direktionsbrev være referencepunkt i foreningens vedtægter. Men samtidig finder vi det meget vigtigt, at vedtægterne udsender et kraftigt signal om, at medlemskab forudsætter, at der stedse udvises loyal optræden og kollegial adfærd. Derfor har vi foreslået en opstramning, således at illoyal optræden over for foreningens målsætninger mod før grov illoyal optræden kan medføre, at et medlem kan blive ekskluderet. Samtidig foreslår vi en tilføjelse i vedtægterne om, at også manglende kollegial adfærd kan føre til sletning af et medlem.

I sidste ende vil det være foreningens bestyrelse, der skal vurdere sager. hvor medlemmerne træder ved siden af. […]"

201. Af sidste punktum i citatet refereret i pkt. 200 fremgår det, at bestyrelsen betragter sig selv som sidste instans i forhold til eventuelle sager, "*hvor medlemmerne træder ved siden af*".

202. I forhold til illoyal optræden fremgår indholdet heraf af vedtægterne, og det er naturligt bestyrelsens opgave at sikre, at de af medlemmerne vedtagne målsætninger med foreningen overholdes. Sanktioner over for illoyal optræden kan være omfattet af forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler. Det ses imidlertid ikke, at vedtægternes mulighed for eksklusion under henvisning til illoyal optræden, har været brugt, hvorfor nærværende sag handler om LOPI's vedtagelser om manglende kollegial adfærd.

203. Kollegial adfærd er som sagt ikke nærmere defineret ud over, hvad der fremgår af direktionsskrivelsen fra 1994, men må på baggrund af ovenstående forudsættes at vedrøre forhold, hvor medlemmerne efter bestyrelsens vurdering træder ved siden af de uskrevne regler om kollegial adfærd.

204. Sammenfattende giver bestemmelsen dermed bestyrelsen et råderum til at gribe ind over for al adfærd, den måtte finde mangler kollegialitet. Bestemmelsen er bredt formuleret og giver bestyrelsen mulighed for i praksis at formå medlemmerne til at opføre sig på en bestemt måde med truslen om eksklusion af foreningen som sanktion.

205. Da der ikke foreligger en nærmere definition af kollegialitet, kan bestemmelsens brede formulering være i strid med konkurrencelovens § 6, stk. 1 jf. stk. 3. Foreningens faktiske adfærd analyseres nærmere nedenfor i afsnit b) og c).

Ad b) LOPI's udmeldinger og henstillinger til alle medlemmer

206. De udmeldinger og henstillinger bestyrelsen kommer med på medlemsmøder og generalforsamlinger, og de drøftelser bestyrelsen har på de månedlige bestyrelsesmøder, er vigtige elementer til illustration og dokumentation af LOPI's adfærd over for medlemmerne.

207. Et eksempel på en udmelding er bestyrelsens beretning på generalforsamlingen den 19. maj 2005, hvor LOPI blandt andet behandler emnet kollegial adfærd og mangel på kunderådgivere:

"[…] *På sidste års generalforsamling og medlemsmøde fremførte vi fra foreningens side på baggrund af nogle konkrete hændelser og den stigende indbyrdes konkurrence en række henstillinger til medlemmerne om kollegial adfærd og sober markedsføring. Udgangspunktet var, at fremtidig overlevelse forudsætter tættere og tættere samarbejde mellem de mindre pengeinstitutter. Vi skal fortsat kunne holde ud at være i stuen sammen, og det fordrer selvsagt, at man opfører sig pænt og ordentligt, samt ikke mindst at man respekterer de kollegiale relationer.* […]."

208. LOPI har i sit høringssvar anført, at det samarbejde der omtales i citatet, alene er de vitale forsyningssamarbejder (Totalkredit, DLR Kredit mv.) og de på ingen måde kan stilles op som et modstykke/alternativ til indbyrdes konkurrence.

209. Konkurrencestyrelsen bemærker hertil, at citatet i pkt. 207 er et uddrag fra citatet i bestyrelsens beretning af 19. maj 2005 under punktet "*Kollegial adfærd og mangel på kunderådgivere*". Under dette punkt nævner beretningen ikke noget sted noget om "*de vitale forsyningssamarbejder*", og udmeldingerne må derfor forstås i bred forstand.

210. Bestyrelsen fortsætter beretningen med at tage fat i et konkret emne, der fører til kollegiale tvister, nemlig tiltrækning af medarbejdere:

"Der er nu nærmest tale om en domino-effekt i sektoren, hvor det ene medarbejderskift afløser det andet, og hvor der samtidig spores en stigende aggressivitet for at tiltrække nye medarbejdere og fylde "huller" ud. Nu gøres der ikke længere kun brug af stillingsannoncer. Nej, nu rettes der direkte kontakt til konkurrenternes medarbejdere. Medarbejdere i bestående jobs bliver uopfordret kontaktet af lokale konkurrenter med tilbud om jobskift og et anseligt lønløft over i hatten. Og dermed er vi kommet

ind i en ond spiral, der ikke blot lægger et opadgående pres på vores lønomkostninger, men også sætter de kollegiale relationer på en hård prøve.[…]

På bestyrelsens vegne vil jeg derfor gentage: Der må annonceres alt det man vil, men det er ikke acceptabelt, at foreningens medlemmer ringer rundt og går på strandhugst hos hinanden efter nye medarbejdere.[…]"

211. I en branche, hvor der er knaphed på nødvendige ressourcer (her medarbejdere), vil den enkelte virksomhed forsøge at sikre sig de fornødne ressourcer, for at kunne klare sig i konkurrencen. Begrænsninger i adgangen til at sikre sig disse ressourcer lovligt er derfor konkurrencebegrænsende.

212. Udmeldingen om muligheden for at tiltrække medarbejdere viser, hvordan bestyrelsen opfatter kollegialitet i forhold til ansættelse af og forsøg på at tiltrække ekstra arbejdskraft. Bestyrelsen markerer hermed, at den ikke vil acceptere, at foreningens medlemmer headhunter nye medarbejdere hos hinanden.

213. I det følgende gives eksempler på, hvordan kollegialitet er knyttet til en opfattelse af konkurrence, hvor der primært lægges vægt på, at LOPI medlemmerne konkurrerer mod pengeinstitutter uden for foreningen. Opfattelsen af konkurrence er dermed begrænset ift. en normal konkurrencesituation, hvor en virksomhed uhindret kan konkurrere mod alle andre virksomheder på det samme relevante marked.

214. LOPI's opfattelse dokumenteres ved, at bestyrelsen alene taler om, at medlemmerne ikke må gå på "*strandhugst*" hos hinanden. Der er derimod ingen indikationer af, at man ikke må forsøge at hente medarbejdere hos konkurrenter uden for LOPI's medlemskreds.

215. Derudover skriver bestyrelsen i sin beretning på generalforsamlingen den 13. maj 2004:

"*Som jeg har sagt tidligere, så vil det være fuldstændig galimatias, hvis vi – som tilsammen fylder omkring 20 % af sektoren – begynder at strides indbyrdes, når vi står over for potentielt nye kunder på et restmarked på 80 % af sektoren* […]"

216. LOPI har anført, at man ikke af citatet ovenfor kan udlede, at der er tale om en begrænsning af konkurrencen på de resterende 20 % af markedet. LOPI har anført, at da medlemmerne har 20 % af markedet, vil den naturlige konkurrence primært rette sig mod de resterende 80 %.

217. Konkurrencestyrelsen skal hertil bemærke, at styrelsens vurdering af citatet er, at udmeldingen er et forsøg på at begrænse konkurrencen mellem medlemmerne.

218. Desuden drøfter bestyrelsen på to bestyrelsesmøder Max Banks (tidligere hvb Bank) udmeldinger om øget konkurrence med de andre lokale pengeinstitutter. Først fremgår det af referat af mødet den 10. november 2003:

"*Carsten Roth oplyste, at han havde haft en længere samtale med hvb Banks nye direktør, Allan Weirup, som i pressen har udtalt, at pengene fra salget af Totalkredit skal anvendes til at intensivere konkurrencen med de andre lokale pengeinstitutter. Allan Weirup blev gjort opmærksom på, at konkurrencen primært bør rettes mod de store pengeinstitutter. Og at et ønske om forstærket konkurrence med de lokale kollegainstitutter ikke bør luftes i pressen.*"

219. Og videre i referat af mødet den 1. marts 2004:

"*Carsten Roth oplyste herefter[…] Endvidere havde han bemærket, at hvb Bank i årsrapporten for 2003 beretter om, at man vil intensivere konkurrencen med andre lokale pengeinstitutter. Dette fandt han ikke, at banken bør omtale i en offentlig årsrapport.*

Jan Kondrup oplyste i den forbindelse, at han for nylig havde været på medlemsbesøg hos hvb Bank og her havde haft en frugtbar samtale med bankens nye direktør, Allan Weirup, som havde udtrykt stor forståelse for, at sådanne udmeldinger ikke fremover bør foretages, hverken i pressen eller i årsrapporter."

220. LOPI har i forhold til de to ovenstående citater bemærket, at der er tradition for, at LOPI's direktør aflægger nye direktører et uformelt medlemsbesøg, når de har siddet på posten i et stykke tid. Dette var baggrunden for besøget hos Allan Weirup. LOPI har endvidere anført, at Allan Weirup på eget initiativ oplyste, at Max Bank ikke fremover ville komme med de nævnte udmeldinger.

221. Uagtet at Allan Weirup selv måtte have oplyst, at banken fremover ikke ville komme med udmeldinger om konkurrencen med de øvrige lokale pengeinstitutter, viser citaterne i pkt. 218 og 219, at LOPI er af den holdning, at medlemmerne primært bør rette konkurrencen mod de større banker uden for medlemskredsen, og at medlemmerne ikke i forhold til omverdenen bør udstille en øget indbyrdes konkurrence.

222. Adgang til gode medarbejdere er et vigtigt konkurrenceparameter. Uden tilgang af nye medarbejdere begrænses en virksomheds muligheder for at klare sig godt i konkurrencen. Dette er da også bestyrelsesformand i LOPI og direktør i Sparekassen Kronjylland Jacob Leths bevæggrund for udmeldingen om, at hans sparekasse ikke åbner nye afdelinger, da bestyrelsen generelt drøfter medarbejderknaphed på bestyrelsesmødet den 27. februar 2006.

"*I Sparkassen Kronjylland har medarbejdermanglen medført, at man p.t. ikke ønsker at åbne nye afdelinger.*"

223. På samme bestyrelsesmøde drøftedes tillige spørgsmålet om kollegial adfærd i forhold til manglen på medarbejdere. Af referatet fra mødet fremgår det, at bestyrelsen beklager situationen, der løbende sætter medlemmernes ellers gode kollegiale relationer på prøve. Særligt er det institutter med nye direktører der opfører sig aggressivt i kampen om medarbejderne. Bestyrelsen har i konkrete sager haft svært ved at vurdere, om der decideret er tale om overskridelser af de kollegiale spilleregler, men foreningen har til trods herfor flere gange skriftligt påtalt brud på de kollegiale regler, ligesom enkelte direktører har været indkaldt til møde med foreningens formand og direktør (se i det hele citatet i pkt. 129). Som afslutning på drøftelsen konkluderede formanden, at:

"*foreningen bør fortsætte med at udstede "gule kort" til de medlemmer, der forbryder sig mod de kollegiale spilleregler. Endvidere kan foreningen vælge at trække specielt grelle eksempler frem i talerne på de halvårlige møder og på den måde sætte de mest ukollegiale medlemmer i en form for gabestok. Dette har tidligere vist sig at have en vis præventiv virkning.*"

224. Det fremgår af bestyrelsens beretning på generalforsamlingen den 18. maj 2006, at medarbejderknapheden fortsat er et stort problem, og at bestyrelsen fortsat betragter medarbejderhugst i andre LOPI institutter som ukollegialt.

"*Set fra foreningens side mener vi ikke, at medlemmernes succes og fortsatte ekspansion i sig selv giver os de største udfordringer.* […]

Nej, det er måden, vi vælger både at konkurrere og kommunikere med hinanden på, der for tiden er den suverænt vigtigste problemstilling for vores kreds at kunne håndtere. […]

Hvis vi skal have fortsat fremgang i vores kreds, ja, hvis der i det hele taget skal være lokale pengeinstitutter at kæmpe for i fremtiden, så er der én og kun én recept: Tættere og tættere samarbejde og deraf følgende opretholdelse og udvikling af gode kollegiale relationer.

Dette budskab er ikke nyt fra min mund, for det har også haft en fremtrædende plads i foreningens beretninger på de seneste møder. Men nu vil jeg skære det yderligere ud i pap. Vi havde også overvejet at få et skiltefirma til at bøje budskabet ud i neon til denne lejlighed, men det synes vi trods alt ville være i overkanten. Så derfor må I nøjes med mine ord og plancher.

På bestyrelsens vegne vil jeg derfor gentage følgende:[…]

Der må annonceres alt det man vil, men det er ikke acceptabelt, at et foreningsmedlem eller et hyret rekrutteringsbureau går på strandhugst hos andre medlemmer efter nye medarbejdere via direkte kontakter på job eller privat. […]"

225. Også her sammenkæder formanden altså kollegialitet, samarbejde mellem LOPI-medlemmerne og overlevelse i et skærpet konkurrencemiljø.

226. Almindeligvis reagerer virksomheder på en af to måder i en presset konkurrencesituation. Enten indgår de i et formelt samarbejde som for eksempel en fusion, eller også søger virksomheden at styrke sin konkurrenceevne ved kapacitetsudvidelser, omkostningsreduktioner eller produkt differentiering.

227. LOPI's opfattelse af kollegialitet begrænser medlemmernes muligheder for at udvide deres kapacitet ved at tiltrække arbejdskraft fra andre medlemmer, og som det fremgår senere, ved også at begrænse medlemmernes muligheder for produktdifferentiering gennem restriktioner på medlemmernes markedsføring.

228. Det er som nævnt ikke alene spørgsmålet om at tiltrække medarbejdere, der giver bestyrelsen i LOPI anledning til at komme med udmeldinger om forhold med henvisning til kollegial adfærd i medlemskredsen. På medlemsmødet den 29. november 2005 holder formanden et indlæg, hvor han først taler om det ukollegiale i at fiske medarbejdere hos hinanden og derefter vender fokus mod markedsføring på ejerforhold.

"*Nu vi taler om samarbejde, vil jeg også gerne tilføje et par ord om markedsføringen. Det gælder en ting, som jeg også har været inde på tidligere, nemlig de eksempler vi stadig ser på, at nogle markedsfører sig på, at man er en sparekasse, og derfor ikke behøver at tjene penge.*

Det er en meget uheldig signalgivning til kolleger og større konkurrenter, og vi får den stukket i hovedet gang på gang, når vi sidder i interne forhandlinger i sektoren.[…] *Derfor henstiller jeg endnu engang kraftigt til, at der ikke benyttes denne form for markedsføring, som principielt også kan betragtes som ukollegial adfærd.*

Når vi til stadighed forbryder os mod de uskrevne kollegiale regler bliver det til sidst svært at være i stue sammen, og det er det sidste vi har brug for. Derfor vil jeg gerne benytte lejligheden i dag til også at minde om, at vi på generalforsamlingen i maj strammede foreningens vedtægter op, så foreningens bestyrelse kan beslutte at ekskludere et medlem, der udviser manglende kollegial adfærd. Det er dog en bestemmelse, som vi tror og håber på, at vi aldrig kommer til at benytte, for det er jo ikke meget fremtid i at ekskludere hinanden, når det er nødvendigt at stå sammen for at overleve."

229. Som det ses af citatets andet afsnit, anvendes kollegial adfærd igen som betegnelse for en adfærd – markedsføring på ejerform – der ikke er i strid med lovgivningen, men som efter bestyrelsens opfattelse ikke er kollegial. Det fremgår ikke klart af citatet, om ukollegialiteten består i, at man vanskeliggør LOPI's forhandlinger med sektoren på vegne af hele foreningen, eller om det ukollegiale består i en markedsføringsstrategi, der kunne føre til øget konkurrence mellem medlemmerne på prissiden, da nogle institutter tilsyneladende ikke behøver generere store overskud. Uanset LOPI's hensigter er udmeldingen egnet til at begrænse konkurrencen på detailbankmarkedet, da udmeldingen begrænser medlemmernes markedsføringsmuligheder.

230. LOPI har i deres høringssvar anført, at Konkurrencestyrelsens vurdering er forkert og udokumenteret. LOPI anfører, at fokuspunktet for påtalerne var overholdelse af lovgivningen. Endvidere anfører LOPI, at bemærkningerne om markedsføring er givet for at sikre LOPI's position i sektorforhandlingerne.

231. Konkurrencestyrelsen skal hertil bemærke, at citatet efter styrelsens vurdering er dokumentation for, at udmeldingen er egnet til at begrænse medlemmernes markedsføringsmuligheder og derved konkurrencen på detailbankmarkedet. I forhold til LOPI's bemærkning om hensynet til sektorforhandlinger i branchen skal Konkurrencestyrelsen bemærke, at tredje afsnit i citatet alene fokuserer på kollegialitet og mulighederne for at ekskludere medlemmer på grund af ukollegial opførsel. I øvrigt har hensynet til en brancheforenings forhandlingsmuligheder i et tilfælde som det foreliggende ikke betydning for, om adfærden udgør en overtrædelse af konkurrenceloven eller ej.

232. I tredje afsnit henviser formanden til opstramningen af de kollegiale regler og til, at bestyrelsen kan beslutte at ekskludere et medlem, der udviser manglende kollegial adfærd. Det er Konkurrencestyrelsens vurdering, at bestyrelsen med henvisning til bestemmelsen om manglende kollegial adfærd og muligheden for eksklusion forsøger at påvirke medlemmerne, så de retter ind i forhold til LOPI's udmeldinger og henstillinger.

233. Dette understøttes også af referatet fra bestyrelsesmødet den 27. februar 2006 gengivet i pkt. 129, hvor bestyrelsen enes om, at fortsætte med udstedelsen af "gule kort", og i tilknytning hertil påtænker at trække særligt grelle eksempler på ukollegial adfærd frem på generalforsamlingerne og derved sætte de eksponerede medlemmer "*i en form for gabestok*", der tidligere har "*vist sig at have en vis præventiv virkning*".

234. Sammenfattende bruger LOPI således vedtægtens § 3, stk. 4, om muligheden for eksklusion ved manglende kollegial adfærd til generelt at påvirke medlemmerne. Bestyrelsen arbejder grundigt med at orientere og erindre medlemmerne om, hvordan man opfører sig kollegialt. De generelle udmeldinger og henstillinger handler især om at begrænse medlemmernes brug af visse former for markedsføring og rekruttering af medarbejdere inden for medlemskredsen.

Ad c) LOPI's påtaler til enkelte medlemmer

235. Det skal indledningsvist bemærkes, at det i sig selv er en skærpende omstændighed, at der er knyttet en sanktion i form af eksklusion til vedtægternes regel om manglende kollegial adfærd.

236. Til trods for bestyrelsens udmeldinger og henstillinger om kollegial adfærd, opstår der tvister mellem medlemmerne. Som det fremgår nedenfor, opstår disse tvister typisk, når et pengeinstitut ansætter en ny direktør, der ikke tidligere har haft tilknytning til kredsen af pengeinstitutter i LOPI, som det fremgår af bestyrelsesmødereferatet fra den 27. februar 2006:

"[…] *Når et medlem "hugger" medarbejdere fra et andet, er det typisk et medlem, hvor der for nyligt er ansat en ny direktør, der ikke tidligere har haft tilknytning til kredsen. Eksempelvis fra et RBF-institut eller fra en af storbankerne.*

Jan Kondrup medgav, at der er en tendens til, at de institutter, der er mest aggressive, typisk er institutter, hvor der er ansat en ny direktør. […]"

237. LOPI har anført, at det ikke er korrekt, at sagerne typisk opstår ved ansættelse af nye direktører. I de konkrete sager har direktørerne således siddet i flere år, da sagerne er opstået. Konkurrencestyrelsen skal hertil bemærke, at det af referatet fra 27. februar 2006 gengivet i pkt. 129 og pkt. 236 ovenfor, er LOPI selv, der anfører, at det er de nye direktører, der typisk er "*mest aggressive*". I det følgende vil de sager, som styrelsen er bekendt med, blive beskrevet.

238. Konkurrencestyrelsen er bekendt med 3 tilfælde siden 2003, hvor medlemmer har fået påtaler. Påtalerne ligger inden for de af bestyrelsen behandlede områder, der blev gennemgået ovenfor under b), og illustrerer dermed, at bestyrelsen også lægger handling bag sine ord. LOPI har oplyst, at der ikke er andre sager, end dem Konkurrencestyrelsen har fundet dokumentation for.

239. [X]

240. Den første påtale Konkurrencestyrelsen er bekendt med, handler som nævnt om Frøslev-Mollerup Sparekasse. Sparekassen havde markedsført sig med gratisydelser i form af ingen gebyrer og provisioner samt særligt høje renter på forskellige opsparingskonti.

241. LOPI reagerede på Frøslev-Mollerup Sparekasses initiativ ved at fremsende et brev til sparekassen den 9. december 2003, hvoraf blandt andet fremgår:

"*Fra foreningens side synes vi, at det er godt, at medlemmerne profilerer sig. Men samtidig er det vigtigt at holde sig for øje, hvordan man agerer i den finansielle sektor, og hvilke signaler man som pengeinstitut sender ud til kolleger og konkurrenter. Når vi nævner signalgivningen, så er det også fordi, at vi i foreningen gennem jævnlige møder med din kreds af mindre pengeinstitutter klart har fået det indtryk, at medlemmerne af denne kreds føler sig særligt klemte og har et akut behov for omkostningsbesparelser gennem en reduktion af de administrative byrder.*"

242. Konkurrencestyrelsen bemærker sig for det første, at LOPI's formand og direktør skelner mellem kolleger og konkurrenter. For det andet skal det bemærkes, at LOPI's henvendelse til Frøslev-Mollerup Sparekasse dokumenterer, at foreningen forsøger at påvirke medlemmernes markedsføring. LOPI henviser senere i brevet til sparekassen til, at i LOPI

"[…] *arbejder vi stedse målrettet på at sikre de mindre pengeinstitutter de bedst mulige rammevilkår, herunder m.h.t. administrative byrder og priserne for adgang til den fælles infrastruktur, kortprogrammer etc. Heri indgår løbende at overbevise de større pengeinstitutter om, at især de mindste medlemmer ikke rammes for hårdt på deres pengepung. Også derfor er det vigtigt, at markedsføringen ikke kommer til at sende uheldige signaler.*"

243. LOPI ser, som det fremgår af sidste sætning i citatet ovenfor, problemet fra to sider. Dels henvises der til, hvilke signaler man sender til kolleger og konkurrenter, og dels til at LOPI's forhandlingssituation svækkes over for de store banker, når medlemmerne markedsfører sig med lave gebyrer og høje indlånsrenter.

244. LOPI har i deres høringssvar anført, at signalgivningen til andre pengeinstitutter og LOPI's forhandlingssituation over for de store banker er to sider af samme sag, og at netop pris- og produktdifferentiering kendetegner pengeinstitutternes markedsmæssige ageren, og at LOPI anerkender dette.

245. Det er Konkurrencestyrelsens vurdering, at LOPI påtaler forholdet som et led i foreningens bestræbelser på at forsøge at begrænse aktiviteter, der kan øge konkurrencen mellem medlemmerne. Når en brancheforening henvender sig til sine medlemmer om deres prisers signalværdi, så er dette dokumentation for, at foreningen forsøger at påvirke medlemmernes markedsføring.

246. I forhold til spørgsmålet om markedsføring af ingen gebyrer og provisioner samt særligt høje renter på en række opsparingskonti (jf. 1. dot i pkt. 188) har LOPI anført, at sagen ikke skal betegnes som en påtale fra foreningens side, hvorfor foreningen også mener, at sagen bør fjernes fra nærværende afsnit om påtaler og omdøbes til et "vink/vejledende brev" til en lille sparekasse. LOPI anfører, at henvendelsen til Frøslev Mollerup Sparekasse alene var begrundet i, at sparekassen svækkede LOPI's forhandlingsmulighed i relation til forhandling af de mindre pengeinstitutters betaling for infrastruktur (Dankort, Visa-Electron, Betalingsservice, Interbankgebyrer, clearing etc.). LOPI anfører, at hvis de store banker var kommet igennem med deres ønsker om en høj betaling fra de deltagende små institutter, så ville det have påført markante meromkostninger med dertil hørende forringelse af kundernes rente- og gebyrvilkår og potentielt tab af selvstændighed for institutterne. LOPI mener derfor, at vinket til sparekassen om signalgivning i dens markedsføring var vigtigt.

247. Som det fremgår ovenfor i pkt. 240, er det styrelsens vurdering, at der for det første er tale om en påtale til Frøslev Mollerup Sparekasse. LOPI skriver til sparekassen med det formål, at få sparekassen til at afholde sig fra i fremtiden at lave lignende markedsføringstiltag. Formålet med påtalen er dermed det samme som i de to andre sager, der omtales nedenfor. I øvrigt har hensynet til en brancheforenings forhandlingsmuligheder i et tilfælde som det foreliggende ikke betydning for, om adfærden er en overtrædelse af konkurrenceloven eller ej.

248. [X]

249. [X]

250. EPI-sagen[23] havde Kommissionen truffet beslutning om, at en brancheforenings forbud mod reklamer, der sammenlignede "professional representatives", var omfattet af forbuddet i artikel 81, stk. 1. Det fremgår af beslutningens betragtning 41, at

"*Begrebet annoncering dækker ikke blot præcise oplysninger for brugeren, men også annoncering for tjenester, herunder sammenligning med en konkurrent eller med konkurrenternes tjenester. Endvidere skal medlemmer af en profession have mulighed for aktivt at opsøge kunder, uden at det direkte berører kvaliteten af den personlige kontakt mellem tjenesteudbyderne og klienterne. Udbud af tjenester, der indeholder nøjagtige og præcise oplysninger, og sammenlignende annoncering, der sammenligner egenskaber, der er repræsentative, som kan dokumenteres, og som ikke er vildledende, er en fordel for brugerne, der derved får flere oplysninger, og det er vigtige konkurrencemæssige elementer. Det giver brugerne mulighed for at vurdere de eksisterende alternativer for en given tjeneste og foretage et rationelt valg af tjenesteudbyder, uanset om det er inden for de nationale grænser eller et andet sted i EF. Det gør det endvidere nemmere for nye operatører at etablere sig, og det fremmer innovation i tjenesteudbuddet.*"[24]

251. I Konkurrencerådets afgørelse om konkurrencebegrænsninger i kørelærerbranchen fastslog Rådet, at regler, hvorved medlemmerne begrænses i deres ret til at annoncere, er konkurrencebegrænsende og omfattet af forbuddet i § 6, stk. 1.[25]

252. I forhold til et af de andre fokusområder for foreningen – medarbejderknapheden – er Konkurrencestyrelsen bekendt med yderligere to tilfælde, hvor LOPI har påtalt et medlems adfærd.

253. Konkurrencelovens forbud i § 6, stk. 1, mod konkurrencebegrænsende aftaler mv. finder ikke anvendelse på løn- og arbejdsforhold, dvs. aftaler mellem arbejdsgiver og lønmodtager om f.eks. løn, jf. lovens § 3.

254. Begrænsninger mellem virksomheder i relation til adgangen til at ansætte hinandens medarbejdere kan ikke karakteriseres som aftaler om løn og arbejdsforhold.

255. Om en begrænsning i adgangen til at ansætte konkurrerende virksomheders medarbejdere er omfattet af forbuddet i EF-traktatens artikel 81 og konkurrencelovens § 6, stk. 1, beror på en konkret vurdering fra sag til sag.

256. I sagen om sparTrelleborg oprettede banken i 2005 en ny filial i Dalum i Odense. Man ansatte i den forbindelse tidligere medarbejdere fra Sparekassen Faaborg og markedsførte sig med de pågældende medarbejdere i pressen, før de var fratrådt i Sparekassen Faaborg. Sparekassen Faaborg klagede til LOPI efter en forudgående korrespondance med sparTrelleborgs daværende direktør.

257. LOPI besluttede sig for at afholde en samtale med sparTrelleborgs direktør og personalechef, hvor formanden og direktøren for LOPI drøftede det passerede. Efter yderligere drøftelser i bestyrelsen sendte foreningen ved formand Jacob Leth en påtale til sparTrelleborg, hvoraf blandt andet fremgår:

"*En sådan fremgangsmåde* [(pressemeddelelse om ansættelse af medarbejdere)] *anses for at være ukollegial og ikke at fremme samarbejdet og de gode relationer i Lokale Pengeinstitutters kreds. Jeg vil endvidere anse det passerede som værende på kant med markedsføringsloven og funktionærloven.*"

258. Af bestyrelsesmødereferaterne fremgår det, at man påtaler fremgangsmåden men ikke selve ansættelsen af medarbejderne fra Sparekassen Faaborg, fordi sparTrelleborg på mødet med LOPI kunne dokumentere, at ansøgningerne var kommet fra medarbejderne på baggrund af et opslag.

259. I forhold til spørgsmålet om markedsføring af åbningen af en ny filial med medarbejdere, der kommer fra et andet medlemsinstitut (jf. 2. dot i pkt. 188), anfægter LOPI Konkurrencestyrelsens generelle formulering. Endvidere anfører LOPI, at de i denne sag søgte at agere mægler mellem to medlemmer. LOPI anfører, at det påtalte angår forhold, der vedrører gældende lovgivning. LOPI anfører, at foreningen med dens påtaler har ønsket at sikre, at foreningens medlemmer handler lovligt og kollegialt i bred forstand. Supplerende har LOPI sendt en række dokumenter fra Finansrådet, FA og Finansforbundet, hvori der redegøres for gældende lovgivning. LOPI anfører, at sager alene tages op efter konkret henvendelse og på ganske uformel vis. LOPI anfører endvidere, at foreningen dels i bestyrelsens beretning af 24. maj 2007 og dels på det efterfølgende årsmøde samme dag har meldt ud til medlemmerne, at der ikke er noget til hinder for at ansætte medarbejdere fra andre medlemsinstitutter, så længe det foregår på stueren og lovlig vis – konkret i forhold til en ansats loyalitetsforpligtelse over for sin arbejdsgiver og i forhold til markedsføringslovens regler om god markedsføringsskik. Endelig anføres det, at foreningens medlemmer har samme opfattelse af foreningens virke i relation til medarbejdertvister og henviser til Max Banks svarbrev til Konkurrencestyrelsen[26], hvori Max Bank skriver, at mødet omhandlede "*hvorvidt Max Bank overholder lovgivningen omkring ansættelse af medarbejdere fra konkurrerende pengeinstitutter*".

260. Konkurrencestyrelsen bemærker hertil, at det af referatet fra bestyrelsesmøde af 14. november 2005 citeret i pkt. 104 ovenfor fremgår, at "*Sagen drejer sig angiveligt om illoyal optræden fra sparTrelleborgs side* […]". Brud på gældende lovgivning nævnes ikke som et problem. På det efterfølgende bestyrelsesmøde den 29. november 2005 (gengivet i pkt. 105 ovenfor) er sagen igen refereret. Referatet beskriver sagen som " *4. Behandling af klage om kollegial adfærd fra Sparekassen Faaborg.*" Af samme referat fremgår det, at bestyrelsen beslutter at sende et brev til sparTrelleborg "*hvori det påtales, at udsendelsen af pressemeddelelsen er kritisabel og må betragtes som illoyal og i strid med foreningens målsætning, ligesom det passerede sandsynligvis er i strid med markedsføringsloven og funktionærloven.*" Gældende lov er igen et subsidiært argument, og kernen for påtalen er efter Konkurrencestyrelsens vurdering spørgsmålet om kollegialitet i relation til foreningens dagældende vedtægter. Af påtalen (gengivet ovenfor i pkt. 107) til sparTrelleborg fremgår endvidere, at "*En sådan fremgangsmåde anses for at være ukollegial og ikke at fremme samarbejdet og de gode relationer i Lokale Pengeinstitutters kreds. Jeg vil endvidere anse det passerede som værende på kant med markedsføringsloven og funktionærloven.*" I tråd med sagen om Morsø Bank gives påtalen for den ukollegiale opførsel og ikke for brud på gældende lovgivning, jf. bemærkningen om, at " *Jeg vil endvidere anse det passerede som værende på kant med markedsføringsloven og funktionærloven.*" Konkurrencestyrelsen bemærker endelig, at sagen om Max Bank ikke er en del af de sager, der handler om LOPI's påtaler til medlemmerne, netop fordi styrelsen ikke i relation til den sag mener at have dokumentation for konkurrencestridig adfærd. Sagen om Max Bank er således alene medtaget af styrelsen til at illustrere LOPI's opfattelse af kollegialitet og konkurrence.

261. Den 3. april 2006 drøfter bestyrelsen i LOPI sagen om Vestjysk Banks anfægtelse af Morsø Banks kollegialitet i forbindelse med ansættelse af medarbejdere. Som i sagen med sparTrelleborg handler sagen om en ny filialetablering, som Morsø Bank foretager i Struer.

262. Morsø Bank havde ansat medarbejdere fra Vestjysk Bank, og LOPI mente, at det passerede var et brud på de kollegiale regler fra Morsø Banks side, og at det skulle påtales i en samtale med direktøren for banken og formanden og direktøren fra LOPI. Dette møde blev afholdt den 1. maj 2006.

263. Efterfølgende skrev LOPI til Morsø Bank og meddelte dem blandt andet følgende:

"[…] *En sådan fremgangsmåde* [ansættelsesforløbet og markedsføringen]*anses for at være ukollegial og ikke fremmende for samarbejdet og de gode relationer i Lokale Pengeinstitutters kreds. I øvrigt kan det passerede være på kant med markedsføringsloven og funktionærloven.*"

264. Sagen om Morsø Bank og sagen om sparTrelleborg illustrerer, at LOPI bruger bestemmelsen i vedtægternes § 3, stk. 4 om kollegial adfærd til at påvirke medlemmerne til at undlade at anvende normale konkurrenceparametre over for hinanden.

265. Som det fremgår af citaterne ovenfor, nævner LOPI konsekvent først hensynet til de kollegiale regler som begrundelse for en påtale. Påtalen er suppleret med en formulering om, at det passerede derudover kan være på kant med gældende lov.

266. I deres høringssvar til Konkurrencestyrelsen har LOPI anført, at spørgsmålet om markedsføring af ansættelse af medarbejdere fra et andet medlemsinstitut og måden ansættelsesforløbene er foregået på (jf 3. dot i pkt. 188) – den tredje dokumenterede påtale i sagen mellem Morsø Bank og Vestjysk Bank – bør ændres, da formuleringen efter LOPI's vurdering er for generel, og efterlader et indtryk af, at LOPI generelt påtaler medarbejderskift inden for medlemskredsen og/eller generelt anfægter markedsføring af nye medarbejdere. LOPI anfører, at de alene agerede mægler i sagen, og undersøgte om gældende lovgivning var overholdt.

267. Konkurrencestyrelsen skal heroverfor for det første kort bemærke, at det af nærværende rådsnotat fremgår, at Konkurrencestyrelsen har dokumenteret tre konkrete sager, hvor LOPI giver påtaler til medlemmerne, og at de anførte forhold (jf. de 3 dots i pkt. 188) relaterer sig til de tre sager om forskellige markedsføringstiltag vedr. ingen gebyrer og provisioner samt lave renter på en række opsparingskonti, om åbning af en filial med medarbejdere der kommer fra et andet medlemsinstitut, og om ansættelse af nye medarbejdere fra et andet medlemsinstitut og måden ansættelsesforløbne er foregået på. Konkurrencestyrelsen skal for det andet bemærke, at det fremgår af pkt. 111 ovenfor, at LOPI i deres påtale til Morsø Bank skriver, "*at Vestjysk Bank anfægter Morsø Banks kollegialitet*", samt at Morsø Banks "[…]*fremgangsmåde anses for at være ukollegial og ikke fremmende for samarbejdet og de gode relationer i Lokale Pengeinstitutters kreds. I øvrigt kan det passerede være på kant med markedsføringsloven og funktionærloven.*" Formuleringen om, at Vestjysk Bank har anfægtet Morsø Banks kollegialitet, og at det passerede i øvrigt kan være på kant med gældende lovgivning, dokumenterer efter Konkurrencestyrelsens vurdering, at påtalen gives i relation til LOPI's daværende vedtægter om kollegialitet, og kun nævner gældende lovgivning som et sekundært argument.

268. Sammenfattende kan det konkluderes, at LOPI anvender vedtægterne, de generelle udmeldinger og henstillinger om kollegial adfærd samt påtalerne for manglende kollegial adfærd til at påvirke medlemsbankernes konkurrencemæssige adfærd. Vedtægterne, udmeldingerne, henstillingerne og påtalerne har dermed haft til formål, og som det fremgår af pkt. 269-286 også til følge, at begrænse konkurrencen på markedet for detailbanksydelser[27].

Samlet vurdering af vedtagelsernes karakter

269. Enhver normerende adfærd må have til formål at påvirke det subjekt, man udsætter for sådan en adfærd. LOPI's adfærd er, som den er dokumenteret i blandt andet pkt. 219, 228, 241, 257 og 263 normerende.

270. Det må generelt antages, at jo længere tid og des flere gange et subjekt er udsat for en normerende adfærd og påvirkning, des større effekt vil den pågældende adfærd have på subjektet.

271. Dette illustreres af følgende citat fra LOPI's bestyrelsesmøde den 27. februar 2006, hvor bestyrelsen i LOPI diskuterer kollegial adfærd i forhold til medarbejderknaphed:

" *Efter yderligere en kort drøftelse konkluderede formanden, at foreningen bør fortsætte med at udstede "gule kort" til de medlemmer, der forbryder sig mod de kollegiale spilleregler. Endvidere kan foreningen vælge at trække specielt grelle eksempler frem i talerne på de halvårlige møder og på den måde sætte de mest ukollegiale medlemmer i en form for gabestok. Dette har tidligere vist sig at have en vis præventiv virkning.*"

272. Citatet er dokumentation for LOPI's konkurrencebegrænsende intentioner og formålet med reglen om kollegial adfærd. Endvidere er citatet dokumentation for LOPI's egen vurdering af vedtagelsernes konkurrencebegrænsende følge, jf. formandens kommentar om, at "*Dette har tidligere vist sig at have en vis præventiv virkning.*" På den baggrund lægger Konkurrencestyrelsen til grund, at medlemmerne i hvert fald i et vist omfang retter ind ift. henstillingerne fra LOPI, og vedtagelserne har derfor ikke alene til formål men også til følge at begrænse konkurrencen.

273. LOPI har anført, at citatet alene relaterer sig til medarbejderknaphed, headhuntning af medarbejdere samt nytiltrådte direktørers tendens til at prøve grænser af i hvervningssituationer, hvorfor LOPI ikke mener, at Konkurrencestyrelsen har belæg for at bruge citatet til generelt at sige, at alle LOPI's udmeldinger og påtaler er konkurrencebegrænsende.

274. Konkurrencestyrelsen skal hertil bemærke, at det er korrekt, at citatet er fra et referat, hvor bestyrelsen i LOPI diskuterer medarbejderknaphed. Ikke desto mindre må udsagnet om at "*dette* [(udstilling af specielt grelle eksempler på ukollegial adfærd i taler til medlemmerne)] *har tidligere vist sig at have en vis præventiv virkning*" og LOPI's direktørs kommentar om, "*at der er en tendens til, at de institutter, der er mest aggressive, typisk er institutter, hvor der er ansat en ny direktør*" (der ikke tidligere har haft tilknytning til LOPI), opfattes som et udtryk for, at LOPI selv mener, at de generelle udmeldinger har en virkning på medlemmerne.

275. At de gentagne henstillinger har en virkning, understøttes endvidere af følgende citat der er et uddrag af citatet i pkt. 129 ovenfor:

"*Svend Jørgensen mente, at der trods alt fortsat var en vis solidaritet i medlemskredsen. Når et medlem "hugger" medarbejdere fra et andet, er det typisk et medlem, hvor der for nyligt er ansat en ny direktør, der ikke tidligere har haft tilknytning til kredsen. Eksempelvis fra et RBF-institut eller fra en af storbankerne.*

Jan Kondrup medgav, at der er en tendens til, at de institutter, der er mest aggressive, typisk er institutter, hvor der er ansat en ny direktør."

276. Ledelsen i LOPI synes således at mene, at bankdirektører efter at have været i et LOPI-pengeinstitut i et stykke tid, synes at ændre adfærd, så der ikke opstår sager om aggressive medlemmer.

277. Det er på denne baggrund Konkurrencestyrelsens vurdering, at LOPI's henstillinger, udmeldinger og påtaler har virket i henhold til formålet og ført til en begrænsning af konkurrencen, i og med at hovedparten af medlemskredsen efterkommer bestyrelsens henstillinger. Vurderingen understøttes af, at der ikke er fundet dokumentation for, at der er givet påtaler til det samme pengeinstitut mere end én gang. Påtalerne må altså virke efter LOPI's hensigt.

278. LOPI har heroverfor anført, at foreningen kun på et enkelt punkt kan give Konkurrencestyrelsen medhold i, at deres udmeldinger kan have virket konkurrencebegrænsende. Alle øvrige udmeldinger har ifølge LOPI udelukkende fokus på overholdelse af lovgivningen. LOPI anfører endvidere, at LOPI's adfærd hverken har haft til formål eller til hensigt at begrænse konkurrencen, men at hensigten alene har været at undgå indbyrdes medlemskonflikter og dyre retssager i offentligheden, et stort lønpres og imagetab i et marked præget af voldsom medarbejderknaphed.

279. Konkurrencestyrelsen bemærker hertil, at der som tidligere anført er dokumentation for, at henstillingerne, udmeldingerne og påtalerne har haft til formål og følge at begrænse konkurrencen. Konkurrencestyrelsen bemærker i øvrigt, at påtalerne primært fremstår som begrundet i en overtrædelse af vedtægterne. Argumentet om, at forholdene kan være en overtrædelse af markedsføringsloven og funktionærloven – som LOPI i øvrigt ikke har nogen egentlig prøvelsesret over – fremstår som et sekundært argument.

280. I forhold til konkurrencelovens § 6 skal det bemærkes, at det ikke er afgørende, hvordan LOPI selv opfatter deres udmeldinger, henstillinger og påtaler. Det afgørende er, om disse er egnet til at ensrette medlemmernes adfærd i relation til væsentlige konkurrenceparametre, fordi medlemmer ikke i større eller mindre grad kan undgå at være påvirket af LOPI's udmeldinger, når de agerer på markedet. At LOPI har og selv fremhæver muligheden for at ekskludere medlemmer, der ikke følger LOPI´s henstillinger, eller undlader at afstå fra en konkurrencefremmende adfærd, skærper vurderingen af ovenstående.

281. LOPI har i deres høringssvar givet udtryk for, at de mener, at det er ligeså relevant at vurdere, hvordan medlemmerne opfatter og agerer i forhold til udmeldingerne. LOPI anfægter ligeledes Konkurrencestyrelsens generelle formulering i pkt. 280.

282. Konkurrencestyrelsen bemærker, at der ifølge styrelsens vurdering er dokumentation for medlemmernes adfærd via LOPI's eget referat af bestyrelsesmødet den 27. februar 2006, gengivet ovenfor i pkt. 129.

283. Det er Konkurrencestyrelsens vurdering, at de forhold som LOPI kommer med udmeldinger og henstillinger om, og giver påtaler for, er væsentlige konkurrenceparametre, der griber ind i medlemmernes muligheder for at konkurrere med hinanden.

284. Udmeldingerne, henstillingerne og påtalerne gives med henvisning til vedtægternes § 3, stk. 4 om manglende kollegial adfærd. Kollegial adfærd er ikke defineret, og på baggrund af ovenstående er det Konkurrencestyrelsens vurdering, at bestemmelsen bruges af bestyrelsen og direktionen til at rette medlemmernes adfærd ind på en måde, der begrænser medlemmernes muligheder for at konkurrere indbyrdes.

285. Det er endvidere Konkurrencestyrelsens vurdering, at en eventuel eksklusion på grund af manglende kollegial adfærd vil have væsentlige konsekvenser for et medlemsinstitut, da manglende medlemskab må antages at gøre det sværere at drive pengeinstitutvirksomhed. Medlemskabet er vigtigt, henset til at medlemmerne generelt er mindre pengeinstitutter, der blandt andet må forudsættes at have behov for sekretariatets bistand til fortolkning af Finanstilsynets regler og retningslinier.

286. Det er derfor samlet set Konkurrencestyrelsens vurdering, at det af ovenstående fremgår, at vedtægterne, de generelle udmeldinger og henstillinger om kollegial adfærd samt påtalerne for manglende kollegial adfærd har til formål og følge at begrænse konkurrencen på markedet for detailbankydelser til privatkunder og små og mellemstore virksomheder med en balance på under 350 mio. kr. i Danmark.

Ad (iv) Er den konkurrencebegrænsende adfærd mærkbar?

287. Der gælder et kvalitativt mærkbarhedskrav i konkurrenceloven, hvilket betyder, at en konkurrencebegrænsning skal være egnet til at påvirke konkurrencen på markedet i et vist omfang. Dette gælder også for aftaler eller vedtagelser, der har til formål at begrænse konkurrencen.

288. Domstolen har i Völk-sagen, der vedrørte en tysk producent af vaskemaskiner med en markedsandel på 0,2-0,5 pct., udtalt:

"*Det kan således forekomme, at en eneforhandlingsaftale, selv med absolut områdebeskyttelse, under hensyn til de pågældendes svage stilling på markedet for de omhandlede produkter i det område, der er genstand for den absolutte beskyttelse, ikke er omfattet af forbundet i artikel 81, stk. 1.*"

289. De omhandlede virksomheders markedsandele er ikke det eneste element ved vurderingen af, om en aftale eller adfærd påvirker konkurrencen mærkbart. Mærkbarhedsbedømmelsen er en helhedsbedømmelse, hvor den omtvistede aftale eller adfærd skal bedømmes i den retlige og økonomiske kontekst, hvori den indgår.[28]I denne helhedsbedømmelse har det væsentlig betydning, hvilken karakter den pådømte handling har, herunder handlingens grovhed.

290. I sagen *Lokalbankerne mod Konkurrencerådet* har Konkurrenceankenævnet taget stilling til mærkbarhedsspørgsmålet. Ankenævnet fremførte i sagen, at detailbankmarkedet – som også denne sag vedrører – er kendetegnet ved, at en stor del af kunderne foretrækker en bank med en filial tæt på bopæl eller arbejdsplads, at der er en høj grad af kundeloyalitet, at de enkelte banker udbyder forskellige bankprodukter og kombinationer heraf, hvilket giver den enkelte bank mulighed for i nogen udstrækning at vælge sin egen profil med hensyn til priser og produkttilbud, og at en del af kunderne lægger vægt på, at en bank er lokal.[29]

291. Da ankenævnet samtidig fandt, at Lokalbankernes samarbejde havde haft konkurrencebegrænsning som formål, var Lokalbankernes samarbejde en mærkbar konkurrencebegrænsning, selv om bankerne kun havde en markedsandel på omkring 1 pct. Således udtaler ankenævnet i sin kendelse:

"*Lovens forbud må forstås således, at der efter karakteren af det foreliggende samarbejde ikke, hvad mærkbarhed angår, skal andet og mere til end det foreliggende markeds særlige kendetegn og samarbejdets særlige stilling på en del af markedet for at anse samarbejdet for en ulovlig konkurrencebegrænsning.*"[30]

292. LOPI har i høringssvaret anført, at der de facto ikke har været tale om nogen konkurrencebegrænsning – bortset fra en udokumenteret begrænsning mht. headhunting af arbejdskraft – og at foreningen derfor ikke finder, at konkurrencebegrænsningen er mærkbar.

293. LOPI's markedsandel opgøres som summen af samtlige medlemmers markedsandele.[31] Som det fremgår af pkt. 83-93 ovenfor, har LOPI medlemmerne en samlet markedsandel på detailbankmarkedet på ca. 20 pct. En markedsandel på 20 pct. opfylder betingelserne for at være mærkbar.

294. Endvidere lægger styrelsen vægt på, at muligheden for et pengeinstitut til selv, inden for rammerne af markedsføringsloven, at afgøre, hvordan man vil markedsføre sig, og at muligheden for at konkurrere om medarbejdere tillige inden for rammerne af funktionærloven er vigtige konkurrenceparametre mellem de enkelte pengeinstitutter.

295. Som Konkurrenceankenævnet bemærker i *Lokalbankerne mod Konkurrencerådet*lægger mange bankkunder desuden vægt på, at en bank er lokal. For at disse kunder kan få det mest konkurrencedygtige produkt, er det afgørende, at de relevante banker i et område, der samtidig har en lokal profil, fuldt ud handler som konkurrenter og ikke på nogen måder får lagt begrænsninger i deres lovlige markedsføring eller anden lovlig adfærd.

296. Dette gælder uanset, om begrænsningerne vedrører medlemmernes markedsføring og konkurrence om medarbejdere – som LOPI konkret har forholdt sig til – eller om LOPI på anden måde direkte eller indirekte søger at få medlemmerne til at tage særlige hensyn til hinanden i den indbyrdes konkurrence.

297. Endelig vil manglende konkurrence mellem lokale pengeinstitutter berøre et stort antal private kunder samt små og mellemstore virksomheder. LOPI's medlemmer er spredt ud over hele Danmark, og medlemmernes indbyrdes konkurrence berører derfor hele landet og det samlede detailbankmarked.

298. Samlet set er det således Konkurrencestyrelsens vurdering, at LOPI's adfærd på det relevante marked har til formål og følge at begrænse konkurrencen mærkbart.

Samlet vurdering vedrørende § 6, stk. 1-3

299. Sammenslutningen af virksomheder i LOPI driver erhvervsvirksomhed i konkurrencelovens forstand, LOPI er derfor omfattet af begrebet sammenslutning af virksomheder i konkurrencelovens forstand.

300. Sammenslutningen af virksomheder i LOPI har den 19. maj 2005 vedtaget de skærpede foreningsvedtægter, der er omfattet af begrebet vedtagelser i konkurrencelovens forstand, og ledelsen i LOPI har sammenkædet manglende kollegial adfærd med markedsføring, ansættelse af medarbejdere og konkurrence. Endelig har bestyrelsen i LOPI i 3 tilfælde påtalt medlemmernes mangel på kollegial adfærd i form af markedsføring og ansættelse af medarbejdere i strid med foreningens vedtægter og medlemmernes samstemmende vilje om, hvad der ligger i kollegial adfærd. LOPI's adfærd har dermed haft til formål og til følge at begrænse konkurrencen, og konkurrencebegrænsningen har været mærkbar.

301. LOPI's adfærd er derfor omfattet af konkurrencelovens § 6 stk. 1, jf. stk. 3, om forbud mod konkurrencebegrænsende vedtagelser inden for en sammenslutning af virksomheder.

Konkurrencelovens § 7

302. I ovenstående er det fastslået er der umiddelbart er tale om konkurrencebegrænsende adfærd. Det skal derfor vurderes, om bagatelreglerne i konkurrencelovens § 7, stk. 1, finder anvendelse.

303. Efter konkurrencelovens § 7, stk. 1, gælder forbuddet i § 6, stk. 1, som udgangspunkt ikke, såfremt de deltagende virksomheder har:

- en samlet årlig omsætning på under 1 mia. kr. og en samlet markedsandel for den pågældende tjenesteydelse på under 10 pct., eller
- en samlet årlig omsætning på under 150 mio. kr.

303. Ved omsætningen forstås - generelt - nettoomsætningen i forbindelse med de deltagende virksomheders ordinære drift med fradrag af merværdiafgift og andre afgifter og skatter mv.[32] For finansielle virksomheder beregnes "omsætningen" imidlertid efter særreglen i § 8 i bekendtgørelse nr. 895 af 21. september 2000, der har følgende ordlyd:

"*Stk. 1*. For kreditinstitutter og andre finansielle virksomheder anvendes i stedet for omsætning summen af følgende indtægter i givet fald med fradrag af merværdiafgift og andre skatter, der står i direkte relation til disse indtægter:

1) Renteindtægter m.v.
2) Udbytte af aktier m.v. og andre kapitalandele.
3) Gebyr- og provisionsindtægter m.v.
4) Kursreguleringer af værdipapirer og valuta m.v., såfremt disse samlet er positive.
5) Andre ordinære indtægter.

Stk. 2. For virksomheder omfattet af bekendtgørelse nr. 10991 af 18. februar 1999 om regnskabsaflæggelse m.v. for pengeinstitutter, sparevirksomheder og visse kreditinstitutter beregnes indtægterne i stk. 1 i overensstemmelse med bekendtgørelsens § 43, §§ 45-46 og §§ 48-49."

305. Beregningen af Lokalbanksamarbejdets medlemmers "omsætning" skal således bl.a. ske på baggrund af en række bestemmelser i bekendtgørelse nr. 10991 af 18. februar 1999 om regnskabsaflæggelse m.v. for pengeinstitutter, sparevirksomheder og visse kreditinstitutter. Denne bekendtgørelse er imidlertid ophævet og erstattet af andre bekendtgørelser med til dels andre regler.

306. De deltagende virksomheders omsætning opgøres som omsætningen i sidste regnskabsår.[33] Ved en vurdering af om de deltagende virksomheder har overtrådt konkurrencelovens § 6 i et givent år, skal der således lægges vægt på virksomhedernes omsætning i det forudgående år.[34]

307. Det fremgår af tabel 1, at LOPI medlemmernes omsætning i 2006 udgjorde 21,8 mia. kr. Da omsætningen således overstiger 1 mia. kr. finder bagatelreglen i konkurrencelovens § 7, stk. 1 ikke anvendelse. Da tallene er opgjort pr. 2006 finder de som nævnt anvendelse i forhold til en overtrædelse i 2007.

308. Omsætningstallet for 2006 er opgjort ud fra pengeinstitutternes indberettede tal til Finanstilsynet. Da der som nævnt er ændret i Finanstilsynets regnskabsbekendtgørelser siden 1999, er de tal, som ligger til grund for den samlede omsætning på 21,8 mia. kr., ikke opgjort efter bekendtgørelse nr. 10991 af 18. februar 1999 om regnskabsaflæggelse m.v. for pengeinstitutter, sparevirksomheder og visse kreditinstitutter, som bekendtgørelse nr. 895 af 21. september 2000 henviser til. Tallene er således ikke korrigeret for kursregulering af anlægsaktiver, som i henhold til bekendtgørelse nr. 10991 af 18. februar 1999 skulle optages til anskaffelsesværdi.

309. Det er ikke muligt for Finanstilsynet at korrigere tallene, så de i stedet bliver opgjort i henhold til bekendtgørelse nr. 10991 af 18. februar 1999, men det vurderes dog heller ikke at være nødvendigt. Forskellen mellem regnskabsreglerne anno 1999 og 2005 er ikke større end, at det kun får marginal indflydelse på LOPI medlemmernes opgjorte omsætning. Og tallene bliver under ingen omstændigheder korrigeret så meget, at omsætningen kommer under 1 mia. kr.

310. Af LOPI medlemmernes indberettede regnskabstal for 2000 fremgår, at deres samlede omsætning i 2000[35] udgjorde 11,1 mia. kr.[36] For året 2001 finder § 7, stk. 1 således heller ikke anvendelse. Det samme gør sig gældende for de efterfølgende år, da LOPI medlemmerne udelukkende har haft stigende omsætningstal siden 2000.

Konklusion

311. LOPI medlemmernes adfærd er ikke omfattet af bagatelreglen i konkurrencelovens § 7, stk. 1, for så vidt angår de år, som indgår i vurderingen i nærværende sag.

Fritagelse efter konkurrencelovens § 8

312. Efter konkurrencelovens § 8, stk. 1, gælder forbuddet mod begrænsende aftaler eller samordnet praksis i § 6 ikke, hvis adfærden

- bidrager til at styrke effektiviteten i produktionen eller distributionen af varer eller tjenesteydelser eller fremmer den tekniske eller økonomiske udvikling,
- sikrer forbrugerne en rimelig andel af fordelene herved,
- ikke pålægger virksomhederne begrænsninger, som er unødvendige for at nå disse mål, og
- ikke giver virksomhederne mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer eller tjenesteydelser.

313. De 4 betingelser er kumulative og skal således alle være opfyldt.

314. Det er ikke et krav for at fritage en adfærd efter konkurrencelovens § 8, stk. 1, at adfærden er anmeldt til Konkurrencestyrelsen. I tilfælde af en tvist med konkurrencemyndighederne er det imidlertid virksomhederne, der har bevisbyrden for, at de kumulative betingelser i § 8, stk. 1, er opfyldt.

315. LOPI har i høringssvaret anført, at det alene er foreningens udmeldinger om headhunting, der potentielt har begrænset konkurrencen, og at dette kan vurderes i relation til konkurrencelovens § 8, stk. 1. LOPI har herunder anført, at foreningens formål og hensigt har været at undgå indbyrdes medlemskonflikter og dyre retssager i offentligheden, et stort lønpres og imagetab i et marked præget af voldsom medarbejderknaphed. LOPI mener, at dette må antages at styrke effektiviteten og fremme medlemmernes økonomiske udvikling til gavn for kunderne.

316. Som det fremgår af Konkurrencestyrelsens vurdering af LOPI's adfærd i forhold til konkurrencelovens § 6, vedrører LOPI's overtrædelse af § 6 flere forhold end blot spørgsmålet om medlemsbankernes adfærd ved rekruttering af nye medarbejdere.

317. Konkurrencestyrelsen vurderer desuden ikke, at det er godtgjort, at LOPI's udviste adfærd med kollegiale bestemmelser i vedtægter, påtaler til medlemmer og udmeldinger på medlemsmøder og generalforsamlinger styrker effektiviteten eller fremmer den tekniske eller økonomiske udvikling. Adfærden lægger op til et lavere konkurrencepres mellem medlemmerne og LOPI har ikke fremlagt dokumentation for, at adfærden styrker effektiviteten eller fremmer den tekniske eller økonomiske udvikling.

318. Herudover bemærkes, at tvister mellem virksomheder er en del af hverdagen i et konkurrencepræget marked, hvor virksomhederne kæmper om markedsandele og i dette konkrete tilfælde om de bedste medarbejdere.

319. I og med at LOPI's adfærd ikke vurderes at give effektivitetsgevinster i produktion eller distribution, bliver forbrugerne heller ikke tilgodeset ved adfærden.

320. Det vurderes endvidere ikke at være godtgjort, at LOPI's adfærd er nødvendig for foreningens medlemmer og det øvrige samarbejde. Som beskrevet i afsnit 32-39 har LOPI medlemmerne en lang række samarbejder, der umiddelbart må vurderes at give LOPI pengeinstitutterne stordriftsfordele, og dermed gøre dem i stand til at møde konkurrencen fra de større pengeinstitutter. Der ses dog ikke at være saglige grunde, der taler for, at LOPI medlemmerne ikke kan opretholde disse samarbejder og den øvrige assistance, som LOPI's sekretariat yder medlemmerne, uden at samarbejdet også skal omfatte bestemmelser om kollegial adfærd og heraf afledte udmeldinger og påtaler.

321. Det vurderes derimod, at adfærden ikke giver mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer eller tjenesteydelser. Det skyldes, at LOPI's medlemmer fortsat vil være i konkurrence med de landsdækkende banker som fx Danske Bank og Nordea, der sidder på en væsentlig del af markedet.

322. Samlet vurderes det, at LOPI's adfærd ikke opfylder alle de 4 betingelser i konkurrencelovens § 8, stk. 1, for at være fritaget for forbuddet i konkurrencelovens § 6, stk. 1.

Konklusion

323. LOPI's konkurrencebegrænsende adfærd er ikke omfattet af konkurrencelovens § 8, stk. 1. Foreningens adfærd er derfor omfattet af forbuddet i konkurrencelovens § 6, stk. 1, jf. stk. 3.

Samlet konklusion

324. Lokale Pengeinstitutter har overtrådt konkurrencelovens § 6, stk. 1, jf. stk. 3, frem til 18. december 2007 ved foreningens vedtagelser om:

- at have en bestemmelse i § 3, stk. 4, i foreningens vedtægter om, at foreningens bestyrelse kan slette et medlem, hvis medlemmet eller et selskab i den koncern, hvori medlemmet eventuelt indgår, udviser manglende kollegial adfærd,
- at have udstedt specifikke påtaler til foreningens medlemmer begrundet i, at medlemmernes markedsføring og ansættelse af konkurrenters medarbejdere udgør mangel på kollegial adfærd i strid med vedtægterne, og
- at komme med udmeldinger til medlemskredsen om centrale konkurrenceparametre – eksempelvis i form af udmeldinger om, at det er uacceptabelt at headhunte konkurrenters medarbejdere og udmeldinger om, at man bør undlade at markedsføre sig med, at man som sparekasse er ejet af kunderne og ikke behøver at tjene penge – idet sådanne udmeldinger direkte eller indirekte opfordrer medlemmerne til at tage særligt hensyn til hinanden i deres indbyrdes konkurrence.

325. Vedtagelserne har haft til formål og til følge at begrænse konkurrencen på detailbankmarkedet. Konkurrencebegrænsningen har været mærkbar.

326. Da Lokale Pengeinstitutter den 18. december 2007 har ændret deres vedtægter i overensstemmelse med Konkurrencestyrelsens udkast til påbud, finder styrelsen ikke anledning til at udstede påbud.

[1] Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 28. marts 2007, Lokalbanksamarbejdet, pkt. 208.
[2] Jf. Konkurrenceankenævnets kendelse af 2. oktober 2007, Lokalbankerne mod Konkurrencerådet, pkt. 6.5.
[3] Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 8. november 2000, Danske Bank/RealDanmark, pkt. 3.3.1 og 3.3.3.
[4] Jf. fx Økonomi- og Erhvervsministeriets rapport: "Gebyrer på penge- og realkreditinstitutmarkedet", september 2005. I undersøgelsen, der blev gennemført af analyseinstituttet DMA/Research, blev det konkluderet, at nytteværdien af en personlig bankrådgiver fandtes at være større end en årlig besparelse på 10.000 kr.
[5] Jf. i overensstemmelse hermed som nævnt Konkurrencerådets afgørelser af 28. marts 2007, Lokalbanksamarbejdet, og 8. november 2000, Danske Bank/RealDanmark, samt Kommissionens Sector Inquiry on retail banking af 31. januar 2007.
[6] Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 28. marts 2007, Lokalbanksamarbejdet, pkt. 193-199.
[7] Jf. Kommissionens beslutning af 15. september 2004 i sag M.3547, Banco Santander/Abbey National, pkt. 16-17.

[8] Jf. beskrivelsen ovenfor i punkt 69-71.
[9] Jf, Konkurrenceankenævnets kendelse af 2. oktober 2007, Lokalbankerne mod Konkurrencerådet, pkt. 6.5.
[10] Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 8. november 2000, Danske Bank/RealDanmark, pkt. 3.3.2.
[11] Konkurrencerådet fandt endvidere, at markedet kunne afgrænses nationalt - og ikke internationalt - med henvisning til, at filialstrukturen var opbygget nationalt.
[12] Jf. fx Kommissionens beslutning af 10. april 2000 i sag M.1910, Meritanordbanken/Unidanmark, pkt. 10ff., Kommissionens beslutning af 18. oktober 2005 i sag M.3894, Unicredito/HVB, pkt. 41, og Kommissionens beslutning af 27. juli 2001 i sag M.2491, Sampo/Storebrand, pkt. 13.
[13] Jf. Kommissionens undersøgelse af juli 2005, Financial Integration Monitor 2005.
[14] Jf. Kommissionens meddelelse om retningslinjer vedrørende begrebet påvirkning af handlen i traktatens artikel 81 og 82, pkt. 84 og 90.
[15] Folketingstidende 1996/97, tillæg A, sp. 3656 ff.
[16] Se bl.a. sagerne 41/69, ACF Chemiefarma mod Kommissionen, Sml. 1970, s. 107, præmis 112, forenede sager 209/78-215/78 og 218/78, Van Landewyck mod Kommissionen, Sml. 1980 s. 3125, præmis 86, sag T-1/89, Rhône-Poulenc mod Kommissionen, Sml. 1991 II, s. 867, præmis 120, sag T-41/96 Bayer AG mod Kommissionen, Sml. 2000 II s. 3383, præmis 173 samt sag T-9/99, HFB m.fl. mod Kommissionen, Sml. 2002 II s. 1487 præmis
200.
[17] Kommissionens beslutning af 21. oktober 1998 i Præisolerede rør, EUT [1999] L 24/1 og Kommissionens beslutning i Polypropylene, EUT [1986] L 230/1.
[18] Folketingstidende 1996/97, tillæg A sp. 3656 ff.
[19] Sag 45/85, Verband der Sachversicherer mod Kommissionen, Sml. 1987 s. 405 para 32 og, sag 96/82, IAZ mod Kommission, Sml. 1983 s. 3369 para 19-21, sag 71/74, Fruit- en Groentenimporthandel og Frubo mod Kommissionen, Sml. 1975 s. 563 para 29-31.
[20] Se blandt andet sag T-41/96, Bayer AG mod Kommissionen, Sml. 2000 II, s. 3383, præmis 173
[21] forenede sager 209/78-215/78 og 218/78, Van Landewyck mod Kommissionen, Sml. 1980 s. 3125.
[22] Dvs. detailbanksydelser til privatkunder og små og mellemstore virksomheder med en balance på under 350 mio. kr.
[23] EUT [1999] L 106/14
[24] Kommissionens beslutning i sag (1999/267/EF) EPI, EUT [1999] L 106/14, betragtning 41.
[25] Konkurrencerådets afgørelse af 25. november 1998, tilgængelig på www.ks.dk/konkurrence/afgoerelser/afgoerelser-1998/raad-25-11-1998/1998-11-25- konkurrencebegraensninger-i-koerelaererbranchen/
[26] Konkurrencestyrelsen tilskrev Max Bank den 9. oktober 2007, og udbad sig alle relevante dokumenter vedrørende to møder mellem Max Bank og LOPI om ansættelse af medarbejdere iht. Konkurrencelovens § 17. Max Bank svarede Konkurrencestyrelsen den 17. oktober 2007. Max Bank havde ingen korrespondance eller referater fra møderne.
[27] Dvs. detailbanksydelser til privatkunder og små og mellemstore virksomheder med en balance på under 350 mio. kr.
[28] Jf. fx Retten i Første Instans' dom af 15. september 1998 i forenede sager T-374/94 m.fl., European Night Services m.fl. mod Kommissionen.
[29] Jf. Konkurrenceankenævnets kendelse i Lokalbankerne mod Konkurrencerådet, pkt. 6.5.
[30] Jf. Konkurrenceankenævnets kendelse i Lokalbankerne mod Konkurrencerådet, pkt. 6.9.
[31] Jf. § 6 i bekendtgørelse nr. 895 af 21. september 2000 om beregning af omsætning i konkurrenceloven.
[32] Jf. § 1, stk. 1, i bekg. nr. 895 af 21. september 2000 om beregning af omsætning i konkurrenceloven.
[33] Jf. § 1, stk. 2, i bekg. nr. 895 af 21. september 2000 om beregning af omsætning i konkurrenceloven.
[34] Jf. tilsvarende ved omsætningsberegningen efter konkurrencelovens § 12, stk. 1, om fusioner, der også er reguleret ved § 1, stk. 2, i bekg. nr. 895 af 21. september 2000 om beregning af omsætning i konkurrenceloven.
[35] Her opgjort i henhold til bkg. nr. 10991 af 18. februar 1999 om regnskabsaflæggelse m.v. for pengeinstitutter, sparevirksomheder og visse kreditinstitutter.
[36] Jf. tal fra Finanstilsynet og egne beregninger.