

# Montis konkurrensprövning drabbar Sverige – och EU

| av Einar Frydén

När EU stoppade samgåendet mellan FöreningsSparbanken och SEB agerade kommissionen varken som en bra europé eller som en bra ställföreträdande bankkund.

**D**EN 19 SEPTEMBER tvingades vi i FöreningsSparbanken och SEB konstatera att EU:s konkurrensprövning gjorde fusionen mellan de två bankerna omöjlig. Det var ett bakslag för oss som såg den nya bankens möjligheter. I sin förlängning var det dessutom ett bakslag för Sverige, för svenskt näringsliv och för EU som institution och idé.

Den europeiska gemenskap jag i min politiska ungdom stod på barrikaderna för och fortfarande känner starkt för har som en av sina viktigaste beståndsdelar den inre marknaden. Möjligheterna för människor och företag, för tjänster, produkter och kapital att röra sig fritt inom ett gemensamt Europa.

Som europé och svensk såg jag också värdet av att det genom en utveckling av det dåvarande EG skulle kunna skapas en motkraft och en balans mot den internationellt allt mer dominerande amerikanska ekonomin och mot de USA-styrda globala företagen. Det fanns och finns ett egenvärde i att det bland de globala marknadsaktörerna finns företag, företagsledningarna och ägarintressen förankrade i fler samhällen än i USA.

Det finns ett värde i en kulturell och värderingsmässig mångfald också i världsekonomin. Som européer kan vi bidra med att ge den europeiska dimensionen livskraft och utvecklingsmöjligheter. EG, sedermera EU, var ett verktyg för detta, men också för att undanröja de politiska hinder som nationell politisk klåfingrighet, inskränkt nationalism och protektionism satt upp för

människor och företag. Hinder som paradoxalt nog försvårat för just de nationella företagen i bland annat Europa att hävda sig även på sina lokala och nationella marknader. Bland annat på grund av konkurrensen från deras i dessa avseenden mer lyckligt lottade internationellt verksamma amerikanska motsvarigheter.

## MOTVERKAR SINA EGNA IDÉER

Dessa uppgifter för EU – tillsammans med den än mer grundläggande fredsdimensionen mycket av hela EU:s "raison d'être" – kan förefalla vara självklarheter. Åtminstone trodde jag själv det. Ända tills jag som kommunikationsansvarig i arbetet med förberedelserna för fusionen mellan FöreningsSparbanken och SEB på nära håll fick se hur de vackra EU-tankarna i praktiken direkt och brutalt motverkades av EU:s eget arbete.

Efter att under ett halvårs intensivt arbete på nära håll ha följt hur EU:s konkurrens-

prövning fungerar i praktiken är mina slutsatser att EU:s konkurrensregler och deras tillämpning

- motverkar grundläggande syften med den inre marknaden
- är diskriminerande för företag från Sverige och övriga mindre länder i EU
- försämrar möjligheterna för svenska mindre och medelstora företag utanför storstadsområdena att hävda sig på sina marknader och att överleva
- minskar möjligheterna för Sverige att upprätthålla och utveckla en stark finansiell infrastruktur för hela landet

"Hade vi med vår nuvarande storlek funnits i Tyskland hade vi inte fått några svårigheter."



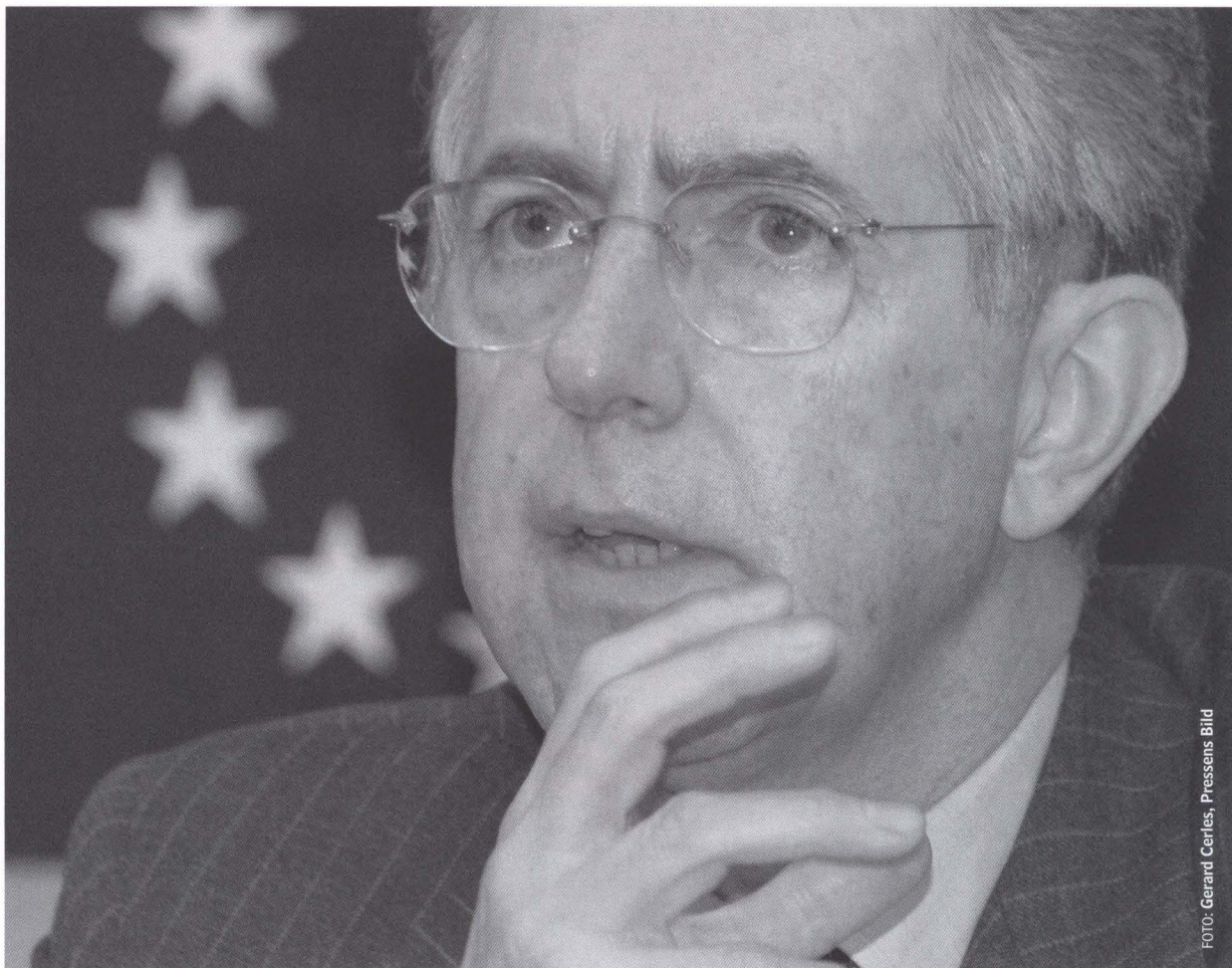


FOTO: Gerard Cerles, Pressens Bild

Mario Monti.

Det är vidare uppenbart att EU:s konkurrensregler och deras tillämpning måste ändras i grunden för EU:s lika väl som för de svenska företagens och konsumenternas skull.

Jag kan inte redovisa alla de fakta och erfarenheter som ligger till grund för dessa slutsatser. Sekretessåtaganden som gäller för oss som deltog i fusionsförebredelserna förhindrar total öppenhet men den historia jag kan berätta är fullt tillräcklig.

#### INGEN ÖVERRASKNING FÖR EU

I ett pressmeddelande från kommissionen den 19 september säger man att ”de två bankernas beslut att ta tillbaka sin anmälan (det vill säga vår anmälan för att få fusionsplanerna konkurrensprövade av EU, min anm.) kommer som en överraskning”. Kommissionär Monti sade samma dag i svensk TV att han ”inte förstod någonting”. Möjligen är det sistnämnda en del av problemet, men överraskningsmomentet torde i verkligheten ha varit ytterst begränsat. Det framgår av en kortfattad rekapitulation av händelseförloppet:

Den 22 februari offentliggör bankerna planerna på att gå samman och genom fusion bilda SEB Swedbank. I över tre månader förbereddes därefter i dialog med tjänstemännen på Mario Montis ”Merger Task Force” (MTF) i Bryssel den anmälan som skulle ligga till grund

för EU:s konkurrensprövning. Punkt för punkt gick vi igenom vilka uppgifter som MTF behövde för att kunna bedöma konkurrens effekterna av fusionen och hur uppgifterna skulle definieras. Bland annat identifierade MTF 52 olika delmarknader för banktjänster där man begärde detaljerade fakta om marknadspositioner och konkurrensförutsättningar i övrigt. Detaljeringsgraden överträffade vida det vi hade förväntat oss, men professionalismen hos MTF-tjänstemännen var hög och dialogen i arbetet konstruktiv.

Den 11 juni lämnar vi in anmälan till MTF. Över sex tusen sidor med statistik, Excel-ark, och beskrivande texter. Det blev 1,5 meter när det väl satts in i pärm. Med de 30 exemplar. MTF ville ha fysiskt, inte digitalt, blev det ett långtradarlass med 45 hyllmeter anmälan som gick ned till EU! Från slutet av juni återupptogs sedan dialogen på främst handläggarnivå, men även på ledningsnivå. En dialog som allt mer fick karaktären av förhandling även om bankerna då ännu inte fullt ut kunde avgöra storleksordningen eller karaktären av de krav som MTF skulle komma att ställa för att godkänna fusionen.

Den 12 juli meddelar MTF i ett beslut signerat Mario Monti att EU kommer att genomföra en så kallad fas 2-prövning, det vill säga en fördjupad granskning av den planerade fusionen. Även om vi hoppats få klartecken



redan i och med MTF:s granskning under de fyra, max sex veckor som avsatts av EU för fas 1, så var beslutet väntat. Bildandet av SEB Swedbank var den största fusionen i sitt slag inom den finansiella sektorn som EU haft att ta ställning till. Dialogen fördjupades nu ännu mer. Ytterligare fakta och förtydliganden ställdes samman under sommarmånaderna. Vi levererade ytterligare nästan fyra tusen sidor – till MTF. Ytterligare möten ägde rum på såväl handläggare- som på ledningsnivå.

Den 11 september kommer EU:s så kallade "Statement of Objections", det vill säga den handling där i enlighet med tågordningen för en fas 2-prövning MTF och konkurrenskommissionären (Monti) angav de områden som de två fusionsparterna måste åtgärda för att få klartecken från EU. Redan samma dag hade de två bankernas ledningar möte med företrädare för Montis enhet.

Detta följdes den 17 september av ett möte i Bryssel mellan ordförandena och koncerncheferna i de två bankerna och Mario Monti och hans ledningsgrupp. De redan i de skriftliga 'Statement of Objections' mycket hårda och långtgående kraven som – utöver krav på vissa produkt- och tjänsteområden som vi kunde ha haft möjligheter att åtgärda – bland annat innebar en mycket omfattande "försäljning av kontor och kunder" bekräftades och skärptes ytterligare. De två bankerna konstaterade ånyo att man inte hade fler argument i konkurrensfrågan än de som framförts i de många mötena och de totalt nära tio tusen sidorna svar på EU:s frågor.

Den 19 september meddelar FöreningsSparbankens och SEB:s styrelser att fusionen inte kan genomföras med de långtgående krav EU ställer och att man därför drar tillbaka sin anmälan till EU och avbryter fusionsförberedelserna.

I sin offentliga reaktion på vårt beslut uttrycker EU-kommissionen genom Mario Monti förvåning och ogillande över att de två bankerna inte fullföljde hela den formella prövningsprocessen. En process som enligt regelverket skulle ha inneburit att vi senast den 16 oktober hade att komma in med besked om på vilket sätt vi var beredda att tillmötesgå EU:s krav, varefter Kommissionen, sannolikt den 14 november, skulle ha meddelat sitt slutliga beslut.

#### FORTSATT FÖRHANDLING ORIMLIG

Borde vi då inte ha fullföljt? Gav vi inte upp för tidigt? Det fanns ju enligt Montis pressmeddelande "förhand-

lingsutrymme"! Visst hade det – rent akademiskt och kanske också för dem som studerar EU:s byråkrati och regelverk – varit intressant att följa processen till dess slut. För de två bankerna hade det dock varit att spilla tid och kraft på något som vi redan konstaterat inte kunde genomföras utan att kostnaderna för att möta EU:s krav skulle bli allt för stora för både kunder och aktieägare. Att förhandla om huruvida vi skulle sälja 150, 130 eller kanske "bara" 100 kontor med "vidhängande kunder" var inte meningsfullt. Det var ändå helt orimligt. Inte bara för att kravet bygger på en minst sagt föråldrad syn på hur kundrelationer ser ut i bank; att man kan "sälja kunder" genom att sälja ett kontor. Som om kunderna inte själva skulle kunna välja bank och också gör det.

Skillnaderna i synen på kundsyn belyser det problem med politisk granskning av marknadsfrågor, som ytterligare förstärks när granskningen görs från ett annat land, från en delvis annan kultur än den där företagen och kunderna finns. Exempelvis slogs för några år sedan resultaten av en EU-granskning av bankernas pris-sättning i olika länder i Europa upp stort. Svenska banker var bland de allra dyraste när det gällde betaltjänster hävdade EU:s utredare. Det stämde illa med den bild vi som arbetar i bankvärlden har.

Det visade sig också att EU:s jämförelse bortsåg från de i Sverige mycket väl utbyggda och brett använda gireringssystemen. Utredarna hade utgått från att svenska bankkunder liksom bankkunder i länder mindre långt från Bryssel betalade en stor del av sina räkningar med check. Och om det hade varit så att vi svenskar hade skickat våra betalningar med checkar i brev med posten i stället för att använda bankgiro eller postgiro, då hade utredarna haft rätt, men det hade ju inte så mycket med den svenska verkligheten att göra.

#### SVENSKA BANKVANOR INTE SOM FRANSKA

I den nu aktuella EU-granskningen visade sig Brysselperspektivet på motsvarande sätt i tron att svenska bankkunder liksom bankkunder i centraleuropeiska länder som Belgien eller Frankrike var hårt knutna till det egna bankkontoret. I Sverige bryr sig ju de flesta av oss inte så mycket om vilket av bankens kontor som är det "rätta", det där man har sin formella kundtillhörighet. Vi utnyttjar det kontor som vid tillfället ligger bäst till, eller använder oss av telefon eller Internet. De av oss som försökt att göra annat än de allra enklaste banktjänsterna i exempelvis

**"Grundläggande i konkurrens-  
prövningen var att det var  
konkurrenssituationen i  
Sverige, inte i EU som helhet,  
som var avgörande för om EU  
skulle ge klartecken för den  
nya europeiska bank som  
vi ville skapa."**





en fransk bank på "fel" kontor även om det är rätt bank, förstår att vår svenska verklighet inte är självklar. Tyvärr är det inte heller den svenska verkligheten, utan snarare den centraleuropeiska som, trots våra tio tusen sidor fakta, verkar ha legat till grund för EU:s bedömning av till våra fusionsplaner.

Kombinationen av politiskt administrativ prövning och ett Brysselperspektiv visade sig också i synen på den planerade fusionens förväntade effekter för små och medelstora företag i Sverige. FöreningsSparbanken har tillsammans med de samverkande fristående sparbankerna det mest vittförgrenade nätet av bankkontor och medarbetare i hela Sverige. Självklart skulle ett samgående med SEB ytterligare stärka bankens/bankernas ställning på de lokala marknaderna runt om i vårt land. För glesbygd och orter med litet kundunderlag skulle den nya banken – allt annat lika – möjliggöra en mer offensivt uthållig närvaro med kontor och medarbetare än de två bankerna förmår var för sig.

Men vad var alternativet? Vilken annan finansiell aktör skulle vara beredd att långsiktigt upprätthålla den personliga närvaron och servicen i exempelvis Norrlands inland? Hade vi genom EU:s krav tvingats sälja de kontoren hade de i någon konkurrens ägo sannolikt blivit nedläggningskandidater som genom att läggas ned hade stärkt konkurrenterna relativt sett genom att försvaga oss.

#### SVÅRT FÖR CENTRALEUROPEER FÖRSTÅ

Är det då själva försvagningen av den nya banken som hade varit det viktiga för EU att åstadkomma? Konsumentintressena, i detta fall de små och medelstora företagens, är ju det som ska styra EU:s agerande i dessa frågor. Det är kanske inte lätt för centraleuropeer att förstå de villkor en företagare i Norrlands inland verkar under. För henne eller honom är det inte konkurrensvillkoren för två eller flera banker tio mil bort i närmaste stad som är det viktiga, det är tillgången till banktjänster på den egna orten. Även om det fysiskt bara skulle finnas en bank där.

Vårt utanförskap när det gäller EMU skapar dessutom paradoxalt nog ytterligare behov för de mindre företagen av kvalificerad rådgivning nära den egna verksamheten. Handel med utlandet och internationella betalningar ställer självklart större krav på företagen utanför EMU än på företag i övriga EU-länder.

Den lokala konkurrenssituationen mellan bankerna blir i detta fall något av en lyxfråga som är underordnad det egna företagens möjligheter att finnas kvar på orten och kunna konkurrera kanske också med mer gynnade företag i Centraleuropa.

Skulle företagen inte uppskatta vår verksamhet skulle hon eller han dessutom kunna vända sig till någon av de konkurrenter som jobbar mer på distans. Den möjligheten finns ju också och i än högre grad för privatkunderna som normalt har mindre omfattande behov av kvalificerad rådgivning än vad företagare och företag har.

#### BRISTANDE TILLTRO TILL KUNDERNA

I de cirka sex tusen sidor marknadsundersökningar som MTF ställt samman, utöver det material de fått från oss, och där våra medarbetare fått läsa merparten, hade kunder, konkurrenter och intresseorganisationer givit sin syn på fusionen och dess tänkbara konsekvenser. De två viktiga budskap som fanns där men som inte verkar ha påverkat EU:s bedömning gällde dels att det från företag hålls framfördes relativt positiva synpunkter, bland annat med ovanstående innehåll med tillstyrkande av fusionen.

Men det gällde också privatkunderna som, det skall dock erkännas, tills det att vi fått tillfälle att bevisa motsatsen vanligtvis såg framför sig negativa konsekvenser av fusionen, men ändå på åtminstone en avgörande punkt redovisade en helt annan syn än den MTF framförde. Det gällde vad man skulle göra om den nya banken skulle utnyttja sin storlek till att höja priser och/eller försämra servicen. "Då byter vi bank", var det övervägande svaret bland kunderna. "Kunderna kommer i ett sånt läge inte att byta bank", var EU:s sammanfattande slutsats. EU-byrå-



kratins bristande tilltro till marknadskrafterna och till kundernas kompetens kunde inte demonstreras tydligare.

Visst kan det vara bra att man granskar de så kallade marknadskrafterna och sätter upp ramar som gör att konsumenter skyddas och möjligheterna till maktmissbruk från de mäktiga globala aktörerna sida undanröjs. Konsumenterna/kunderna själva och nytilkommande företag är dock ofta bra på att motverka brister i konkurrensen. De senaste årens dramatiska omvandling av svenska bankkunders sätt att utnyttja bankers och andra finansiella aktörers tjänster är ett utmärkt exempel på detta.

#### BÄTTRE MED VERKLIGA KUNDER

Svårigheterna att få EU:s konkurrensmyndighet att inse vidden av dessa snabba förändringar på marknaden är en del av det vi haft att brottas med. Men frågan borde kanske inte vara hur man ska få Bryssel att förstå? Frågan är egentligen om Bryssel alls ska behöva förstå!

Ätminstone på en så konkurrensutsatt och lätttrörlig marknad som den för finansiella tjänster är det sannolikt betydligt bättre för konsumenterna/kunderna om konsumentintresset överläts till konsumenterna själva. Detta i kombination med en stark och kompetent mediabevakning som tvingar fram transparens i erbjudandena och sätter blåslampa på bankerna. Det är sannolikt betydligt bättre än att någon med politiskt administrativ detaljreglering utan tillräcklig förståelse och långt från de aktuella marknaderna försöker agera som ställföreträdande kund.

Det finns mycket mer att säga i argumentationen kring den nya bank, SEB Swedbank, som nu inte kommer att uppstå. Avsaknaden av ett dynamiskt perspektiv i EU:s bedömning är kanske det mest anmärkningsvärda; Internetbankskonkurrens anges som oväsentlig, liksom vikten av att nya aktörer tar allt större delar av nyförsäljningen på fondmarknaden, uppkomsten av nya rikstäckande banker som bygger på kundbaser om flera miljoner kunder från exempelvis detaljhandelsverksamhet tillåts inte påverka ställningstagandena, för att nu ta några exempel.

"But the SEB Swedbank case is closed", så jag ska inte orda mer om detta. De två bankerna går nu vidare var för sig. Det innebär självklart en besvikelse, men fusionsförebredelserna har givit oss värdefull ny kunskap. Inte minst har arbetet inneburit en förutsättningslös genomlysning av våra respektive verksamheter.

Intressantare rent politiskt, om vi blickar framåt, är vad EU:s konkurrensprövning med dess regelverk och med den tillämpning som kommissionär Monti står för kommer att innebära för framtida strukturförändringar i EU-länderna.

Grundläggande i hela konkurrensprövningen var ju att det var konkurrenssituationen och marknadsandelarna i Sverige som var avgörande för om EU skulle ge

klartecken för den nya europeiska bank som vi ville skapa. Det europeiska perspektivet stod vi banker emellertid i huvudsak ensamma för. Det var inte det Mario Monti lyfte fram. Och vart tog Den Inre Marknaden vägen i EU:s konkurrensprövning? Vad hände med drömmen om att i ökad omfattning se Europa som en bas för företag som ska kunna hävda sig i den globala konkurrensen lokalt, nationellt och globalt, och samtidigt kunna vara europeiska?

#### FÖRETAG I MINDRE LÄNDER DISKRIMINERAS

Konkurrensprövningens brister innebär dock inte bara att det europeiska perspektivet generellt tonas ner eller saknas. De leder också till att företag i EU:s mindre länder diskrimineras. Den bank vi tänkte skapa skulle visserligen bli stor, för stor enligt EU, men ändå bara bli en femtedel av exempelvis Deutsche Bank. Hade vi med vår nuvarande storlek funnits i Tyskland hade vi inte fått några svårigheter på grund av storleken.

Och skulle exempelvis Deutsche Bank eller varför inte globala amerikanska Citigroup vilja köpa upp någon svensk bank, så lägger sannolikt inte EU några fingrar emellan. Fast vad företagaren i Norrlands inland skulle tycka om det är troligen en annan sak.

Bristen på förståelse i Bryssel för de speciella förutsättningarna som den svenska demografin och geografin för med sig för bankverksamheten leder mig också till ännu ett, mer generellt konstaterande: Det finns ett mycket stort värde i att beslutsfattare sitter så nära som möjligt den verklighet de har att fatta beslut om. I ljuset av denna insikt känns det ännu mer beklagligt att planerna på att skapa en långsiktigt Sverigebaserad bank med betydande europeisk och global potential stoppades av EU:s konkurrensgranskare.

Ska man bli en europeisk eller global aktör gäller det alltså att se till att man kommer från något av de större EU-länderna om man nu inte redan kommer från USA. Företag från befolkningsmässigt små länder som exempelvis Sverige, Danmark och Finland göre sig icke besvär. I vart fall inte om man tänker sig att växa genom strukturfärer. Möjligheterna att nya Ericsson, Nokia, ABB eller Electrolux växer upp på svensk, dansk eller finsk botten är inte stora. Hade för övrigt dessa företag kunnat få den ställning de har om Mario Monti hade haft samma inflytande när de en gång i tiden växte upp som det han har i dag? Jag tror inte det.

Visst kan man hävda att det finns möjligheter att överklaga EU:s beslut i domstol, men vilken strukturaffär överlever en fortsatt osäkerhet och väntan på kanske flera år? Sannolikt ingen. Mycket aktieägar- och kundvärde hinner förstöras under en sådan process. Redan de ytterligare fyra månader som den fördjupade fas 2-prövningen innebär är i längsta laget.



KONKURRENSPRÖVNINGEN  
AVSKRÄCKER EUROPEISKA AFFÄRER

Själva konkurrensprövningen i sig, med den form den har i dag, innebär också risk för att aktieägarvärde förstörs och därmed för att ekonomiskt och marknadsmässigt välmotiverade fusioner och andra strukturaffärer inte genomförs. Blotta rädslan för mycket långtgående EU-krav kan exempelvis leda till att en inhemsk köpare måste kalkylera in så stora eftergifter att priset måste sänkas för att kompensera för den potentiella värdeminskningen som eftergifterna leder till. På motsvarande sätt kan en köpare behöva kalkylera in en riskpremie för att ett betydande kursfall på det köpta företaget kan hinna uppstå under en utdragen konkurrensprövningsprocess.

I båda dessa fall får det säljande företags aktieägare ut mindre än de skulle ha fått om de sålt till ett företag utanför EU och utan större verksamhet på den egna marknaden. Det blir på så sätt lättare för ett amerikanskt företag att köpa ett svenskt företag än för två svenska företag att gå samman.

Är detta att ta tillvara konsumentintressen? Jag tror inte det. I vart fall återstår det att bevisa och bevisbördan borde ligga på konkurrensmyndigheterna, på dem som ingriper och reglerar.

Benägenheten att ge sig in i EU:s konkurrensprövning blir inte heller större när företagen uppenbarligen riskerar att drabbas av den typ av insinuationer som kommissionär Monti lät undslippa sig i TV den 19 september. Efter bankernas återtagande av fusionsanmälan konstaterade han inte bara, vilket må stå honom fritt, att han inte förstod. Han antydde därutöver, helt grundlöst, att det skulle finnas andra skäl, andra problem än EU:s krav som låg bakom beslutet att avbryta konkurrensprövningen.

Så får inte en kommissionär yttra sig, även om det hade varit ännu värre om det verkligen hade funnits grund för uttalandet. Det är hur som helst inte så man skapar förtroende vare sig för EU:s konkurrensprövning eller för dess kommissionärer. Möjligen var dock uttalandet ett tecken på att kommissionär Monti såg framför sig och ville ge moteld mot kommande kritik mot hela konkurrensprövningen.

I så fall gjorde han på den punkten en riktig framtidsbedömning.

**Einar Frydén** (einar.fryden@publicisterna.se) är civil-ekonom och journalist och var kommunikationsansvarig för FöreningsSparbanken i IntegrationsSekretariatet för det planerade bildandet av SEB Swedbank.



## Arbete och fattigdom i USA

### DEN AMERIKANSKA VÄLFÄRDSVÄGEN

På fem år har USA:s socialbidragsberoende halverats. Miljontals människor går från bidrag till arbete. Benny Carlson beskriver i sin faktsäckade och tankeväckande bok den mest aktuella utvecklingen inom socialpolitiken i USA.

”Den amerikanska välfärdsvägen visar att amerikanska debattörer från höger till vänster har övergett tanken på att den europeiska välfärdsstaten skulle utgöra en förebild. Anledningen är enkel – USA:s eget välfärdssystem har visat sig överlägset.” Peter Olsson, SvD

**Beställ direkt från TIMBRO – 30% rabatt!**  
**Besök [www.timbro.se/bokhandel](http://www.timbro.se/bokhandel)**

160 kr inkl moms. Hft, 188 sidor. Porto tillkommer.  
(Ord ca pris i handeln 229 kr).

- Jag beställer \_\_\_\_\_ ex av *Den amerikanska välfärdsvägen* (435-6).
- Nättidningen *smedjan.com* utan kostnad. Ange e-post.

NAMN \_\_\_\_\_

FÖRETAG \_\_\_\_\_

ADRESS \_\_\_\_\_

E-POST \_\_\_\_\_



TIMBRO/Centrum för Välfärd efter Välfärdsstaten  
BOX 5234, 102 45 STOCKHOLM, FAX 08-587 898 55, TEL 08-587 898 00  
WWW.TIMBRO.SE, INFO@TIMBRO.SE