



TRYGS KØB AF ALKA

- Gennemgang af sagen med særlig fokus på økonomiske analyser

Møde i Konkurrenceretsforeningen
6. juni 2019

Agenda

- 1** Transaktionen
- 2** KFST's bekymringer ved fusionen
- 3** Centrale punkter i afgørelsen
 - Markedsafgrænsningen
 - Alkas rolle
 - Det kontrafaktiske scenarie
 - Økonomiske analyser
- 4** Learning points

Transaktionen



Ved fusionen erhvervede Tryg Forsikring A/S enekontrol over Forsikrings-Aktieselskabet Alka



Fusionen blev endeligt anmeldt den 19. marts 2018 og godkendt med tilsagn den 5. november 2018

KFST's bekymringer ved fusionen



Ensidige virkninger i form af risiko for prisstigninger på markedet for salg af skadeforsikringer til private

Bl.a. en konsekvens af

- at Alka spillede en betydelig rolle for konkurrencen på markedet
- at forbrugerne ikke er meget aktive

Styrelsens skadesteorier blev blandt andet understøttet af en række interne dokumenter samt konkurrenters udsagn

Markedsafgrænsningen

Parterne: Marked for skadeforsikring i DK (til privat- og erhvervskunder)

KFST: Marked for salg af skadeforsikring til privatkunder i DK

Privatforsikringskunder kan ikke købe erhvervsforsikringer. Erhvervsforsikringer kræver CVR-nummer

Forskellige behov og risici – privatforsikringspolicer er i høj grad standardiserede mens erhvervsforsikringspolicer er mere individuelle

Efterspørgsels-
substitution

Data på privatkunder er nødvendig for at prissætte forsikringspræmier optimalt

Brandgenkendelse er nødvendigt

Udbuds-
substitution

Etablering af salgskanaler – forskellige fra salg til erhvervskunder

Samlet markedsandel på [20-30] pct. og HHI-værdier der lå lige over grænserne

Alkas rolle (1) Konkurrenternes vurdering

- [xxx] "Alka har været med til at presse priserne på forsikring."
- [xxx] "Alka forsøger at indtage rollen som det prisbilligste selskab."
- [xxx] "Prisfokuseret og aggressiv markedstryk."
- [xxx] "Alka har været førende i priskonkurrencen."
- [xxx] "Stor betydning for priskonkurrencen."
- [xxx] "Med til at holde prisen nede."
- [xxx] "de har været trendsættende omkring lave priser - fx deres LO-ordning på indbo. De har således været vigtige ift. det generelle prisfald der har været i markedet de seneste 5-6 år."
- [xxx] "Alka er en aggressiv konkurrent på det danske marked med lave priser og massiv markedsføring."

Alkas rolle (1) Styrelsens vurdering

KFST vurderede, at Alka var en betydelig konkurrenceskabende faktor på markedet

1

Alka havde en aggressiv prissætning og var blandt de billigste selskaber

2

Alka var et velkendt brand med en aggressiv og prisorienteret markedsføring

3

Alka var en innovativ aktør og blandt andet langt fremme på onlinesalg

4

Alka har haft (organisk) stigende markedsandele over en længere periode

5

Alkas kundeportefølje og gennemsnitlige antal policer pr. kunde har ligeledes været stigende

Konklusioner understøttet både af konkurrenters udsagn og interne dokumenter

Det kontrafaktiske scenarie

Parterne:	Alka var blevet solgt til anden side
KFST:	Status quo

Det mest sandsynlige scenarie er ikke altid **relevant**

Konkurrencestrukturen på markedet ville således ikke blive forringet i samme omfang som med fusionen (årsagssammenhæng)

Alka **kunne** være fortsat som selvstændig aktør og den gældende markedssituation opretholdt

Parternes opfattelse ville have **vidtrækkende konsekvenser** og potentielt medføre, at den effektive kontrol med fusioner blev sat ud af kraft

Økonomiske analyser

KFST lavede to økonomiske analyser af risikoen for prisstigninger



IPR analyse

- Forkortelse for 'Indicative Price Rise'
- Simple fusionsmodel – kun parterne (screening)
- Brugt af KFST i flere fusioner siden 2012
- Ifølge KFST risiko for prisstigninger på 2-7% (parter)



Fusionsmodel

- Udvidet IPR – hele markedet
- Brugt af KFST i 2002-2003 og i de senere år af Kommissionen i telefusioner (typisk 4->3 og 3->2)
- Kaliberet model og estimeret model – sidstnævnte ikke færdiggjort
- Ifølge KFST risiko for prisstigning på 1-2% (marked)

Copenhagen Economics: Positivt med øget brug af økonomiske analyser

- Mulighed for mere objektiv og forudsigelig vurdering
- Kræver dog god proces og klar og robust praksis
- Sagen viste gode takter, men reel forskel kræver bedre praksis

Proces om fusionsmodel

1

Før datarum

- God og åben dialog
- Diskussion om relevans af økonomisk analyse
- KFST var åbne overfor input om analysedesign og data
- Dialog sparede tid via en realistisk dataanmodning

2

Datarum

- Kredit til analyseteamet fra KFST (Kenneth Baltzer & Co)
- Der blev lyttet, og derefter regnet
- Det kom frem, at den økonomiske model havde skavanker, der betød, at KFST ikke færdiggjorde den
- Kun lidt juristeri gav økonomerne lidt uro 😊

3

Efter datarum

- Mulighed for forbedring, især to ting
- KFST lagde alt vægt på den kalibrede fusionsmodel, men formentlig samme skavanker som den kasserede
- KFST forholdt sig kun delvist til kritik i høringsvar. Fx hvad med egen praksis fra 2002 og 2003?

KFST anvender tilgang, der giver den højeste risiko for prisstigninger

KFST lægger vægt på ekstreme forudsætninger

Kommissionen (og egen tidligere praksis) bruger forsigtige forudsætninger

Bruger lineær og isoelastisk efterspørgsel: Giver nedre og øvre grænse

Bruger kun lineær efterspørgsel: Giver nedre grænse

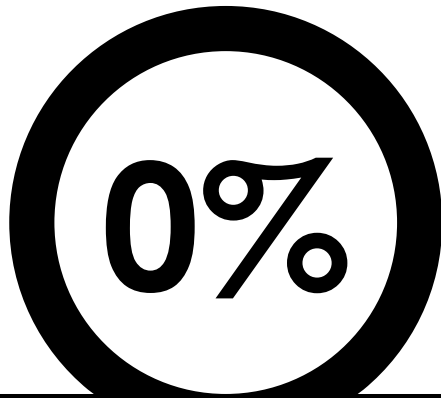
Begrundelse: Usikkerhed om faktisk efterspørgsel og usikkerhed kan gå begge veje

Begrundelse: Krav om robuste resultater

Forventet prisstigning [0-1]% med Kommissionens (og egen tidligere) praksis

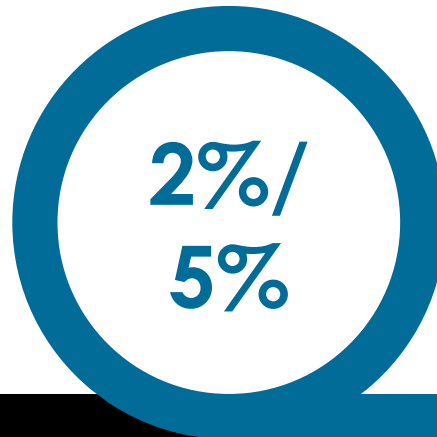
Behov for en bagatelgrænse for problematiske prisstigninger

KFST har ingen bagatelgrænse



- Alt over 0% er et problem

Praksis viser brug af bagatelgrænse



- Forventet prisstigning var [0-1]%
- Kommissionen har godkendt med forventet prisstigning på 2%
- CMA i UK bruger i ny sag en variabel bagatelgrænse
- Forfatterne bag analyser anbefalede 5% bagatelgrænse

To årsager til behov for bagatelgrænse



- Test er, om fusionen **hæmmer den effektive konkurrence betydeligt**, og modeller giver pr. definition prisstigning i horisontale fusioner
- **Usikkerheder** i model og input kan give falske prisstigninger

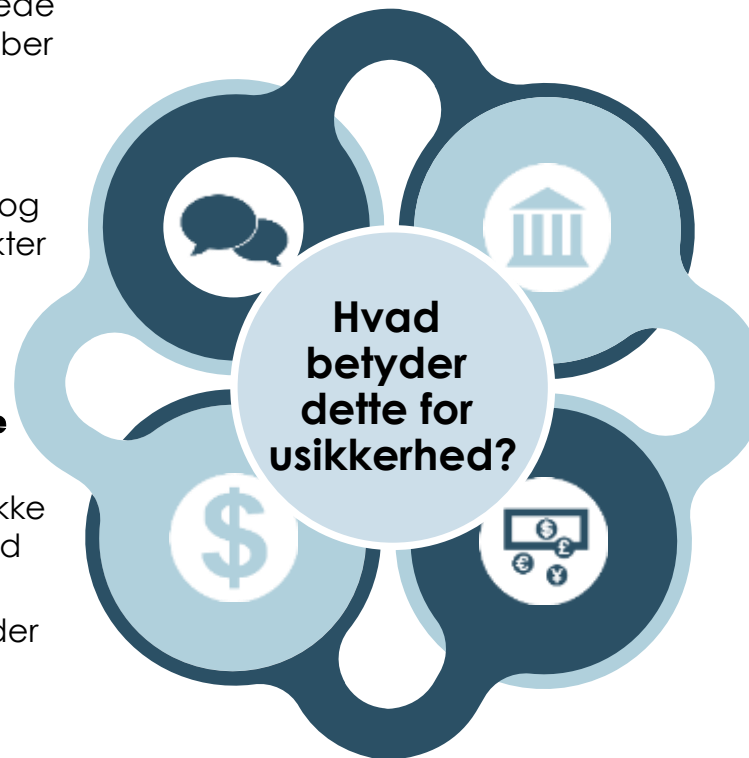
Udvalgte kilder til usikkerhed i de økonomiske modeller

Marked passer ikke på teoretisk model

- KFST brugte model for differentierede produkter, hvor alle forbrugere køber ens pakke af forsikringer, og hvert selskab tilbyder pakken til alle forbrugere til samme pris
- Forsikringer prissættes individuelt, og forbrugerne køber enkelte produkter og forskellige pakker

Diversion ratios bygger på usikre skiftedata

- KFST brugte faktiske skiftedata og ikke survey, da forbrugere har svært ved at vurdere 5-10% prisstigning (ok)
- Faktiske skiftedata indeholdt skift, der ikke skyldes prisstigning, fx par der flytter sammen/bliver skilt



Beregning af marginale omkostninger er usikker

- KFST lavede top-down-beregninger via fordelingsnøgler, som parterne måtte lave til sagen, og som ikke bruges andre steder (praksis?)
- Internt materiale viste, at faktisk prissætning sker ud fra andre omkostninger

Usikkerhed om partenes markedsandele

- Finanstilsynets data ikke kunne bruges direkte pga. markedsafgrænsning
- KFST: hentede omsætning fra største og skønnede for små selskaber
- Tryk: forsøg at korrigere Finanstilsynets data
- Metoder gav forskellige markedsandele
- Tegn på, at KFST undervurderer de mange små selskabers omsætning og overvurderer parters markedsandele

Økonomiske analyser (KFST)

Økonometrisk model forkastet grundet manglende robusthed

Fusionssimulation (kalibreret) ⇒ beregnede prisstigninger på 2-7 pct. for begge parter

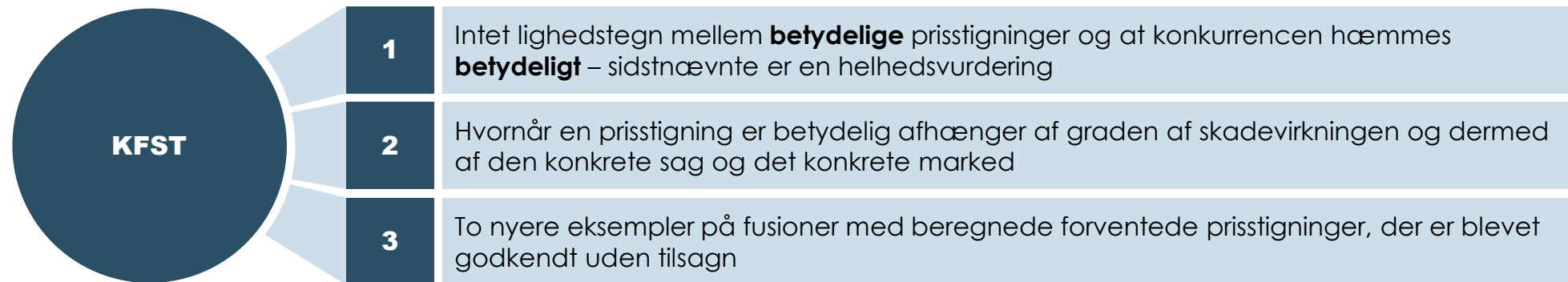
Fusionssimulationer er almindelig praksis i Kommissionen – omfattende brug af følsomhedsanalyser

IPR beregningen er et særtilfælde af fusionssimulationsmodellen – derfor er isoelastisk efterspørgsel relevant (øvre grænse)

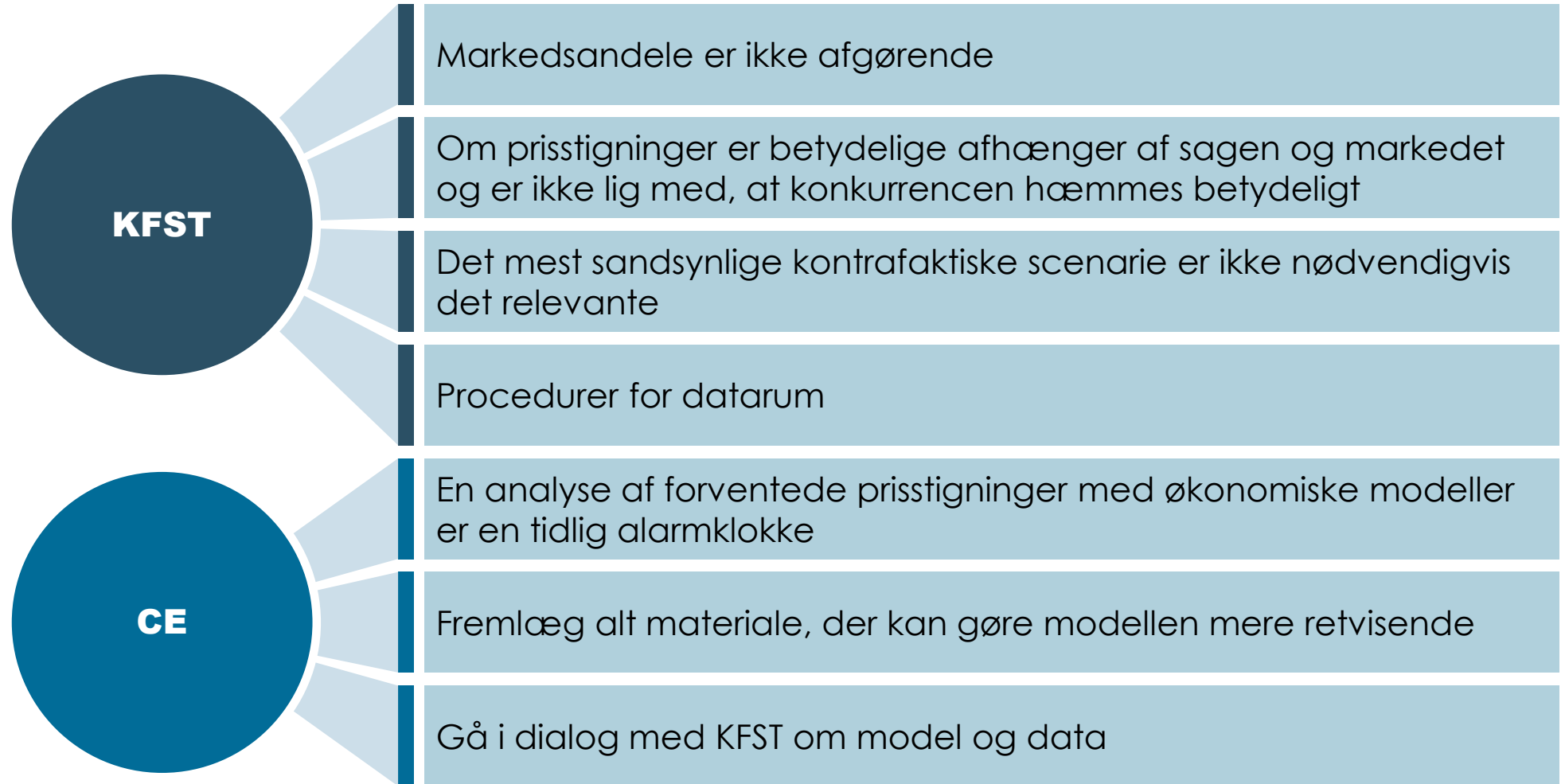
Diversion Ratios – opmærksom på usikkerhed ved faktisk skiftedata, men bedst mulige skøn

Styrelsens definition af marginalomkostninger er på linje med praksis og økonomisk teori og tog udgangspunkt i parternes egen opdeling af omkostningsposter

Om de beregnede prisstigninger var betydelige?



Learning points



?

Copenhagen
Economics



KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN

Tilsagn

- 1 Ophævelse af eksklusivitetsbestemmelser i fagforeningsaftaler
- 2 Ophævelse af eksklusivitetsbestemmelser i Trygs fem største private partneraftaler
- 3 Markedsføringsbidrag til forsikringsguiden.dk på 5 mio. kr. årligt
- 4 Gebyrer ved opsigelse af forsikringspolicer fjernes og undlades at blive indført