



**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

Warszawa, dnia 23 czerwca 2016 r.

DKK2-423/501/16/MIW

DECYZJA nr DKK - 93/2016

Na podstawie art. 18 w związku z art. 13 ust. 1 oraz ust. 2 pkt 4 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j. z 2015 r., poz. 184 ze zm.), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego na wniosek Alior Bank S.A. z siedzibą w Warszawie wydaje zgodę na dokonanie koncentracji, polegającej na nabyciu przez Alior Bank S.A. z siedzibą w Warszawie części mienia Banku BPH S.A. z siedzibą w Gdańsku, w zakresie wskazanym we wniosku zgłoszeniowym.

UZASADNIENIE

W dniu 28 kwietnia 2016 r. do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zwanego dalej „Prezes Urzędu” lub „organ antymonopolowy”, wpłynęło zgłoszenie zamiaru koncentracji, polegającej na przejęciu przez Alior Bank S.A. z siedzibą w Warszawie, zwany dalej „Alior Bank” lub „Wnioskodawca”, części mienia Banku BPH S.A. z siedzibą w Gdańsku, zwanym dalej „BPH”, tj. koncentracji określonej w art. 13 ust. 2 pkt 4 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j. z 2015 r., poz. 184 ze zm.), zwanej dalej „ustawa” lub „ustawa o ochronie konkurencji”.

W związku z faktem, iż:

- 1) spełnione zostały niezbędne przesłanki, uzasadniające obowiązek zgłoszenia zamiaru koncentracji, bowiem:
 - łączny światowy obrót przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji w roku poprzedzającym rok zgłoszenia zamiaru koncentracji przekroczył równowartość 1 mld

euro, tj. kwotę określoną w art. 13 ust. 1 pkt 1 ustawy oraz ich łączny obrót w tym czasie przekroczył na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej równowartość 50 mln euro, tj. kwotę określoną w art. 13 ust. 1 pkt 2 ustawy,

- nabycie przez przedsiębiorcę części mienia innego przedsiębiorcy (całości lub części przedsiębiorstwa), jeżeli obrót realizowany przez to mienie w którymkolwiek z dwóch lat obrotowych poprzedzających zgłoszenie przekroczył na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej równowartość 10 mln euro - jest sposobem koncentracji, określonym w art. 13 ust. 2 pkt 4 ustawy,

2) nie występuje w tej sprawie żadna okoliczność z katalogu przesłanek wymienionych w art. 14 ustawy, wyłączająca obowiązek zgłoszenia zamiaru koncentracji, zostało wszczęte, na podstawie art. 49 ust. 2 w związku z art. 13 ust. 1 oraz ust. 2 pkt 4 ustawy, postępowanie antymonopolowe w sprawie koncentracji, o czym, zgodnie z art. 61 § 4 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (j.t. Dz. U. z 2016 r., poz. 23), Prezes Urzędu zawiadomił Wnioskodawcę pismem z dnia 5 maja 2016 r.

W trakcie postępowania organ antymonopolowy ustalił, co następuje:

Uczestnicy koncentracji

I Alior Bank - spółka publiczna notowana na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Należy do grupy kapitałowej, na czele której stoi PZU S.A. z siedzibą w Warszawie¹, (dalej „PZU”), której największym akcjonariuszem jest Skarb Państwa (posiada ok. 35,2% kapitału zakładowego), a pozostałe akcje są rozproszone.

Przedmiotem działalności PZU jest wykonywanie działalności ubezpieczeniowej i bezpośrednio z nią związanej w zakresie ubezpieczeń majątkowych i osobowych (obejmujących ubezpieczenia zawarte w dziale II załącznika do ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej - j.t. Dz. U. z 2013 r., poz. 950 ze zm. - dalej „ustawa ubezpieczeniowa”) oraz w zakresie reasekuracji. PZU oferuje ubezpieczenia majątkowe i osobowe, w których główną grupę stanowią ubezpieczenia komunikacyjne (tj. ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej oraz ubezpieczenie casco pojazdów), za pośrednictwem tradycyjnych kanałów dystrybucji, tj. poprzez sieć oddziałów i punktów sprzedaży bezpośredniej zlokalizowanych na terenie całej Polski, agentów wyłącznych, multiagencje (prowadzące sprzedaż ubezpieczeń wielu różnych zakładów ubezpieczeń), brokerów

¹ Jak wynika z decyzji UOKiK nr DKK-126/2015 z 5 sierpnia 2015 r., w związku z rozproszonym akcjonariatem Alior Banku, dwudziestopięcioprocentowy pakiet akcji daje PZU S.A. faktyczną kontrolę nad Alior Bankiem.

(prowadzących działalność między innymi na rzecz PZU). Ponadto PZU przy sprzedaży ubezpieczeń korzysta w niewielkim zakresie z pośrednictwa banków oferujących usługi ubezpieczeniowe w ramach *bancassurance*. PZU prowadzi także działalność reasekuracyjną.

PZU jako jednostka dominująca tworzy grupę kapitałową („Grupa PZU”), w skład której wchodzi kilkadziesiąt podmiotów, działających w zakresie m.in.:

- ubezpieczeń majątkowych i osobowych (PZU, Link4 Towarzystwo Ubezpieczeń S.A., PrJSC IC PZU Ukraine),
- ubezpieczeń na życie – ubezpieczeń zawartych w dziale I załącznika do ustawy ubezpieczeniowej (PZU na Życie S.A., PrJSC IC PZU Ukraine Life Insurance, UAB PZU Lietuva Gyvybes Draudimas) oraz
- innych usług finansowych, np. zarządzania funduszami emerytalnymi (Powszechne Towarzystwo Emerytalne PZU S.A.) oraz zarządzania funduszami inwestycyjnymi (Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU S.A.).

Alior Bank jest uniwersalnym bankiem depozytowo–kredytowym, obsługującym osoby fizyczne, prawne i inne podmioty, będące osobami krajowymi i zagranicznymi, którego podstawowa działalność obejmuje prowadzenie rachunków, udzielanie kredytów i pożyczek pieniężnych, emitowanie bankowych papierów oraz prowadzenie skupu i sprzedaży wartości dewizowych.

Posiada następujące podmioty zależne prowadzące działalność na terytorium Polski:

- Alior Services sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie – m.in. wyszukiwanie i pozyskiwanie parterów zewnętrznych do współpracy w oferowaniu usług poza bankowych,
- Centrum Obrotu Wierzytelnościami sp. z o.o. z siedzibą w Kaliszu - obrót wierzytelnościami nabytymi od Alior Bank,
- Alior Leasing sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu - finansowanie środków trwałych poprzez leasing operacyjny, finansowy oraz pożyczkę leasingową,
- Meritum Services ICB S.A. z siedzibą w Gdańsku - świadczenie usług w zakresie technologii informatycznych i komputerowych oraz pozostała działalność związana z informatyką.
- Money Makers TFI S.A. z siedzibą w Warszawie - zarządzanie portfelami klientów indywidualnych, *private banking*, oferty ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych, a także zarządzanie subfunduszami Alior SFIO.
- NewCommerce Services sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie - sprzedaż produktów nie bankowych. Rozpoczęcie wykonywania przez nią działalności planowane jest w czwartym kwartale 2016 r. oraz

- Absource sp. z o.o. w organizacji z siedzibą w Krakowie - usługi udostępniania oprogramowania informatycznego.

II BPH - spółka publiczna notowana na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie. BPH jest uniwersalnym bankiem depozytowo–kredytowym oferującym produkty i usługi klientom indywidualnym, korporacyjnym oraz małym i średnim przedsiębiorstwom. W jego ofercie znajdują się konta osobiste, rachunki oszczędnościowe, lokaty i produkty inwestycyjne, kredyty gotówkowe i hipoteczne oraz karty kredytowe, a także produkty kompleksowej obsługi finansowej przedsiębiorstw.

BPH należy do grupy kapitałowej GE. W Polsce Grupa GE inwestuje w innowacyjne rozwiązania w dziedzinie lotnictwa, energii, technologii medycznych oraz najnowocześniejszych rozwiązań informatycznych. Prowadzi także między innymi osiem zakładów produkcyjnych, które specjalizują się w wytwarzaniu sprzętu elektrycznego, części do silników lotniczych, turbin oraz generatorów.

BPH na dzień zgłoszenia koncentracji posiada większościowy udział w BPH PBK Zarządzanie Funduszami sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, która jest jedynym akcjonariuszem BPH Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. z siedzibą w Warszawie (dalej „BPH TFI”).

Opis i przyczyny koncentracji

Planowana koncentracja została zgłoszona w trybie art. 13 ust. 1 i ust. 2 pkt 4 ustawy i polega na nabyciu przez Alior Bank części mienia BPH.

Podstawę koncentracji stanowi *Umowa Nabycia Akcji i Podziału Przedsiębiorstwa*, dalej „Umowa”, zawarta w dniu 31 marca 2016 r. pomiędzy Alior Bank a GE Investments Poland sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku, DRB Holdings B.V. z siedzibą w Amsterdamie, Holandia i Selective American Financial Enterprises, LLC z siedzibą w Delaware, Stany Zjednoczone (łącznie „Sprzedający”), dotycząca nabycia przez Alior Bank udziału Sprzedających w podstawowej działalności BPH, która będzie stanowiła zorganizowaną część przedsiębiorstwa obejmującą wszelkie aktywa i pasywa BPH (dalej „Przejmowane Mienie”), z wyjątkiem określonych aktywów i pasywów, które pozostaną w BPH po podziale, tj. działalności hipotecznej BPH oraz działalności w zakresie zarządzania funduszami inwestycyjnymi.

W ramach podstawowej działalności BPH oferuje swoje produkty i usługi klientom indywidualnym, małym i średnim przedsiębiorstwom oraz klientom korporacyjnym poprzez sieć oddziałów i placówek partnerskich (franczyzowych), a także agencji uniwersalnych. BPH umożliwia również korzystanie z bankowości internetowej, telefonicznej oraz mobilnej na terenie Polski. Działalność podstawowa BPH jest podzielona na trzy główne segmenty operacyjne:

- a. bankowość detaliczną,
- b. bankowość komercyjną oraz
- c. zarządzanie aktywami i pasywami i pozostałą działalność.

Aktywa i pasywa, które pozostaną w BPH po podziale (działalność hipoteczna BPH) będą obejmować: a) portfel kredytów hipotecznych BPH (w szczególności wszelkie kredyty hipoteczne w PLN i innych walutach udzielone na rzecz osób fizycznych na cele mieszkaniowe), b) zobowiązania finansowe wobec podmiotów z grupy GE oraz c) inne aktywa i pasywa związane z powyższym portfelem kredytów hipotecznych. Ponadto przedmiotem transakcji nie jest objęta działalność BPH TFI.

Jak wskazuje Wnioskodawca planowana transakcja ma przede wszystkim umożliwić Alior Bank osiągnięcie celów strategicznych zorientowanych na zwiększenie konkurencyjności prowadzonej działalności. Koncentracja przyniesie korzyści skali pozwalające na szybsze i bardziej efektywne wykorzystanie budowanej od 2008 r. infrastruktury Alior Bank.

Rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ

W myśl art. 4 pkt 9 ustawy o ochronie konkurencji, przez rynek właściwy rozumie się rynek towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty oraz są oferowane na obszarze, na którym, ze względu na ich rodzaj i właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji. A zatem rynek ten wyznaczają zasadniczo dwa elementy: towar (rynek produktowy) i terytorium (rynek geograficzny).

Mając na uwadze powyższe oraz kryteria wyznaczania rynków właściwych, na które koncentracja wywiera wpływ, zawarte w rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 23 grudnia 2014 r. w sprawie zgłoszenia zamiaru koncentracji przedsiębiorców (Dz. U. z 2015 r., poz. 80), organ antymonopolowy uznał, iż:

A) Przedmiotowa koncentracja nie wywiera wpływu na żaden rynek w układzie horyzontalnym.

Zgodnie z definicją zawartą w ww. rozporządzeniu rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym (poziomym), jest każdy rynek produktowy, na którym zaangażowani są co najmniej dwaj przedsiębiorcy uczestniczący w koncentracji (rynki wspólne) i gdzie koncentracja prowadzi do uzyskania łącznego udziału w rynku geograficznym w wysokości większej niż 20%.

Działalność uczestników koncentracji pokrywa się przede wszystkim w zakresie szeroko rozumianych usług bankowych. Ze względu na rodzaj klienta banku, usługi można podzielić na: bankowość detaliczną, obsługę przedsiębiorstw oraz obsługę instytucji rządowych i samorządowych. Natomiast z uwagi na rodzaj produktów bankowych zasadny jest podział na: kredyty, depozyty oraz produkty kartowe.

Mając powyższe na względzie do rynków wspólnych produktowo dla uczestników koncentracji należą:

- a. rynek kredytów konsumpcyjnych dla gospodarstw domowych,
- b. rynek produktów kartowych dla osób fizycznych,
- c. rynek depozytów dla gospodarstw domowych,
- d. rynek kredytów dla przedsiębiorstw,
- e. rynek depozytów dla przedsiębiorstw,
- f. rynek depozytów dla instytucji rządowych/samorządowych,
- g. rynek bancassurance oraz
- h. rynek usług factoringowych.

Ad. a - kredyty dla gospodarstw domowych

Komisja Nadzoru Finansowego (dalej „KNF”) pośród kredytów dla gospodarstw domowych wyróżnia m.in. (i) kredyty mieszkaniowe oraz (ii) kredyty konsumpcyjne.

Kredyty konsumpcyjne obejmują różne formy finansowania gospodarstw domowych. Pomimo iż pomiędzy poszczególnymi produktami występują różnice dotyczące np. celu finansowania (np. kredyty samochodowe) czy formy spłacania (np. kredyty spłacane jednorazowo) w ocenie organu antymonopolowego nie są one na tyle istotne, żeby pozwalały na wyodrębnienie poszczególnych kategorii kredytów konsumpcyjnych do osobnych rynków produktowych.

Ad. b - rynek produktów kartowych dla osób fizycznych

Kategoria ta obejmuje produkty kartowe, takie jak: karty kredytowe, karty obciążeniowe, karty debetowe. Istnieje wysoki poziom substytucyjności pomiędzy poszczególnymi produktami kartowymi przede wszystkim z uwagi na ich przeznaczenie - wszystkie są kartami płatniczymi i służą do dokonywania płatności bezgotówkowych - oraz sposób zabezpieczenia. Mając powyższe na względzie należy zaliczyć je do jednego rynku produktowego.

Ad. c - rynek depozytów dla gospodarstw domowych

Przedmiotowy rynek obejmuje zobowiązania banku wynikające ze środków zdeponowanych na rachunku klienta. Produkt ten nie jest substytucyjny w stosunku do innych produktów bankowych oferowanych gospodarstwom domowym i z tego względu stanowi odrębny rynek produktowy.

Ad. d - rynek kredytów dla przedsiębiorstw

Rynek ten obejmuje wszystkie formy finansowania przedsiębiorców. W klasyfikacji KNF wyróżnia się kredyty: (i) operacyjne, (ii) inwestycyjne, (iii) na nieruchomości oraz (iv) pozostałe kredyty i należności. Organ antymonopolowy podziela stanowisko Wnioskodawcy, iż nie ma podstaw do zakwalifikowania powyższych kategorii do oddzielnych rynków produktowych. Poszczególne formy finansowania są klasyfikowane do jednej z wyżej wymienionych grup ze względu na cel finansowania. W praktyce jednak taka klasyfikacja ma charakter uznaniowy, a granice poszczególnych kategorii są płynne, tj. istnieje możliwość zakwalifikowania kredytu do kilku kategorii jednocześnie (np. zakup nieruchomości może być finansowany z kredytu operacyjnego). Z powyższych powodów należy wyróżnić jeden rynek kredytów dla przedsiębiorstw, obejmujący wszystkie formy pożyczek i kredytów udzielane tym klientom.

Ad. e - rynek depozytów dla przedsiębiorstw

Przedmiotowy rynek obejmuje zobowiązania banku wynikające ze środków zdeponowanych na rachunku klientów. Produkt ten nie jest substytucyjny w stosunku do pozostałych usług bankowych (np. kredytów) oferowanych przedsiębiorcom i z tego względu stanowi odrębny rynek produktowy.

Ad. f - rynek depozytów dla instytucji rządowych i samorządowych

Powyższa kategoria produktowa obejmuje zobowiązania banku wynikające ze środków zdeponowanych na rachunku i jest oferowany instytucjom rządowym i samorządowych.

Ad. g - rynek bancassurance (tj. dystrybucja produktów ubezpieczeniowych poprzez sieć dystrybucji banku)

Zgodnie z definicją Polskiej Izby Ubezpieczeń *bancassurance* należy definiować jako sprzedaż polis ubezpieczeniowych w formie indywidualnej lub grupowej klientom banków za pośrednictwem sieci dystrybucyjnej banku (oddziały, mobilni sprzedawcy - pracownicy banku, *call centre*, Internet, pośrednicy finansowi - jeżeli stroną umowy z pośrednikiem jest bank, a nie ubezpieczyciel).

Ad. h - rynek usług factoringowych

Przedmiotowy rynek obejmuje nabywanie nieprzeterminowanych wierzytelności handlowych oraz świadczenie na rzecz faktorantów dodatkowych usług, takich jak monitorowanie płatności czy inkaso należności.

W aspekcie geograficznym rynki usług bankowych mają wymiar krajowy. Takie podejście uzasadniają m.in. następujące czynniki: (i) przedsiębiorcy już świadczący usługi bankowe, jak również zamierzający dopiero rozpocząć działalność w tym sektorze napotykały takie same bariery dostępu do rynku, polegające przede wszystkim na konieczności poddania się nadzorowi bankowemu w poszczególnych krajach (w Polsce – KNF); (ii) na obszarach poszczególnych państw członkowskich Unii Europejskiej występują jednolite warunki konkurencji determinowane przez preferencje konsumentów w zakresie możliwości dostępu do oferowanych usług bankowych oraz zbliżony poziom cen usług bankowych. Takie podejście było prezentowane dotychczas w decyzjach Prezesa Urzędu, jak również Komisji Europejskiej².

Poniższa tabela przedstawia udziały (w %) w 2015 r. uczestników koncentracji we wspólnych rynkach produktowych obejmujących terytorium Polski:

² Decyzja Prezesa Urzędu nr. DKK2-421/1/10/DL, Decyzja Komisji Europejskiej no COMP/M.3894 Unicredito/HVB; Decyzja Prezesa Urzędu nr. DKK-127/2013.

Tabela nr 1

Rynek produktowy	Szacunkowy udział rynkowy Grupy Alior Bank	Szacunkowy udział rynkowy Przejmowanego Przedsiębiorstwa	Łączny szacunkowy udział rynkowy uczestników koncentracji ³
Rynek kredytów konsumpcyjnych dla gospodarstw domowych	[5-10]	[0-5]	[10-15]
Rynek produktów kartowych dla osób fizycznych	[0-5]	[0-5]	[5-10]
Rynek depozytów dla gospodarstw domowych	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Rynek kredytów dla przedsiębiorstw	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Rynek depozytów dla przedsiębiorstw	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Rynek depozytów dla instytucji rządowych/samorządowych	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Rynek bancassurance	[10-15]	[0-5]	[15-20]
Rynek usług factoringowych	[0-5]	[0-5]	[0-5]

Źródło: zgłoszenie

Mając powyższe na względzie stwierdzić należy, iż koncentracja nie wywiera wpływu na żaden rynek w układzie horyzontalnym z uwagi na fakt, że łączny udział uczestników koncentracji na żadnym z ww. rynków, nie przekroczył 20%.

B) Przedmiotowa koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym na:

- 1. krajowy rynek wprowadzania do obrotu ubezpieczeń na życie oraz ubezpieczeń wypadkowych i chorobowych, jeśli są uzupełnieniem ubezpieczeń wymienionych w grupach 1-4 (tj. grupa 1 i 5 dział I załącznika do ustawy o działalności ubezpieczeniowej – ubezpieczenia na życie – wąska definicja rynku produktowego w ramach rynku ubezpieczeń na życie) oraz**
- 2. krajowy rynek wprowadzania do obrotu ubezpieczeń majątkowych i osobowych (dział II załącznika do ustawy o działalności ubezpieczeniowej – pozostałe ubezpieczenia majątkowe oraz ubezpieczenia osobowe), a w wypadku przyjęcia wąskiej definicji tego rynku produktowego na: krajowy rynek wprowadzania do obrotu ubezpieczeń świadczenia pomocy na korzyść osób, które popadły w trudności**

³ We wszystkich wyżej wymienionych rynkach produktowych, udziały uczestników koncentracji podane zostały w ujęciu wartościowym. Jedynie w przypadku rynku produktów kartowych, wskazane udziały dotyczą ujęcia ilościowego. Jako wartość rynku przyjęto „Liczbę wydanych kart płatniczych”, opublikowaną przez Narodowy Bank Polski (dalej „NBP”) w oparciu o prowadzone przez NBP statystyki na bazie danych raportowanych do NBP przez banki. NBP nie prowadzi dla tego rynku statystyk w ujęciu wartościowym.

w czasie podróży lub podczas nieobecności w miejscu zamieszkania (grupa 18 działu II).

Rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym (pionowym), jest każdy rynek właściwy, jeżeli równocześnie:

- działa na nim co najmniej jeden przedsiębiorca uczestniczący w koncentracji i jest on równocześnie rynkiem zakupu lub sprzedaży (poprzedni lub następny szczebel obrotu), na którym działa którykolwiek z pozostałych przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji oraz
- udział w rynku przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji na którymkolwiek z tych rynków przekracza 30%, bez względu na to, czy aktualnie istnieje powiązanie typu dostawca–odbiorca między tymi przedsiębiorcami.

Jak zostało wskazane powyżej, Grupa PZU prowadzi działalność ubezpieczeniową⁴ w zakresie świadczenia ubezpieczeń na życie, ubezpieczeń majątkowych i osobowych oraz reasekuracji, a w ich sprzedaży wykorzystuje różne kanały dystrybucji, tj. agentów, multiagentów, brokerów i przedstawicieli ubezpieczyciela. Natomiast BPH (Przejmowane Mienie) jako bank dystrybuje produkty ubezpieczeniowe przez swoje oddziały (bancassurance). Rynek wprowadzania do obrotu ubezpieczeń na życie i rynek wprowadzania do obrotu ubezpieczeń majątkowych i osobowych (szersze ujęcie) oraz poszczególnych grup tych ubezpieczeń (wąskie ujęcie) należy zatem traktować jako poprzedni szczebel obrotu w stosunku do dystrybucji produktów ubezpieczeniowych przez banki (bancassurance).

1. Uzasadnienie określenia rynku, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym

1.1. Uzasadnienie określenia rynku w aspekcie produktowym

Działalność ubezpieczeniowa, zgodnie z ustawą o działalności ubezpieczeniowej, obejmuje ubezpieczenia na życie (dział I załącznika do ww. ustawy) oraz pozostałe ubezpieczenia osobowe i ubezpieczenia majątkowe, zwane dalej „ubezpieczeniami majątkowymi” (dział II załącznika do ww. ustawy), a także reasekurację, w zakresie której

⁴ Ubezpieczenie jest formą zarządzania ryzykiem stosowaną przede wszystkim w celu zabezpieczenia przed ryzykiem występowania skutków zdarzeń losowych i polega na przeniesieniu ryzyka wystąpienia skutku zdarzenia losowego z jednego podmiotu (ubezpieczonego, właściciela polisy) na inny (ubezpieczyciela –zakład ubezpieczeń, oferujący ubezpieczenie) za określoną zapłatę (składkę ubezpieczeniową).

zakłady ubezpieczeniowe oferują polisy innym firmom ubezpieczeniowym, pozwalając im w ten sposób obniżyć ryzyko i chronić się przed dużymi stratami.

Mając na względzie wymóg rozłączności prowadzenia działalności ubezpieczeniowej w zakresie ubezpieczeń działu I (ubezpieczenia na życie) i działu II (ubezpieczenia majątkowe), brak substytucyjności oraz odmienne cele, szeroko rozumianymi rynkami w sektorze ubezpieczeń są: ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia majątkowe oraz reasekuracja. Powyższe jest zgodne z dotychczasowym orzecznictwem Prezesa Urzędu⁵ oraz Komisji Europejskiej⁶, dotyczącym koncentracji w sektorze ubezpieczeń.

Ubezpieczenia na życie oraz ubezpieczenia majątkowe są klasyfikowane ponadto według różnych rodzajów ryzyk, odpowiednio na 5 i 18 grup ubezpieczeniowych, zgodnie z załącznikiem do ustawy ubezpieczeniowej. Uwzględniając zatem klasyfikację ubezpieczeń działu I i II zawartą na grupy ubezpieczeń, a także biorąc pod uwagę fakt, iż ich właściwości, składki i cele są odmienne i zazwyczaj dla klienta poszczególne ryzyka, od których chce się ubezpieczyć nie są substytucyjne można przyjąć, iż każdy rodzaj ubezpieczenia, zarówno na życie, jak i majątkowego może stanowić odrębny rynek produktowy. Powyższe podejście uwzględnia dotychczasowe orzecznictwo Prezesa Urzędu⁷, jak i Komisji Europejskiej⁸. Podkreślenia wymaga, iż wprawdzie od strony podażowej zakłady ubezpieczeniowe świadczyć mogą różne rodzaje ubezpieczeń (często świadczą ubezpieczenia wielu rodzajów ryzyk, tj. grup ubezpieczeń), to od strony popytowej grupy ryzyk objęte klasyfikacją ustawy o działalności ubezpieczeniowej nie stanowią wobec siebie substytutów. Mając na względzie powyższe ustalenia, rynkami właściwymi w węższym ujęciu produktowym są następujące rynki produktowe:

- **ubezpieczenia na życie (grupa 1 działu I⁹),**
- ubezpieczenia posagowe i zaopatrzenia dzieci (grupa 2 działu I),
- ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (grupa 3 działu I),
- ubezpieczenia rentowe (grupa 4 działu I),

⁵ Decyzja z dnia 7 września 2005 r., nr DAR-10 /2005 – WSAV/Benefia, Decyzja z dnia 22 sierpnia 2005 r., nr DAR-7/2005- Aegon/Nationwide, Decyzja z dnia 7 sierpnia 2014 r., nr DKK-108/2014 – PZU/Link4

⁶ Decyzja z dnia 4 kwietnia 2012 r. COMP/M.6521-Talanx International/Meji Yasuda Life Insurance/Warta

⁷ Decyzja z dnia 21 stycznia 2004 r., nr DAR-3/2004-Uniqa/Filar, Decyzja z dnia 7 sierpnia 2014 r., nr DKK-108/2014 – PZU/Link4, Decyzja z dnia 5 sierpnia 2015 r., nr DKK-126/2015 - PZU/Alior Bank.

⁸ Decyzja z dnia 19 marca 1998 r. COMP/M.1082-Allianz/AGF, Decyzja z dnia 20 lipca 2006 r. COM/M.4284-Axa/Winterthur, Decyzja z dnia 4 kwietnia 2012 r., COMP/M.6521-Talanx International/Meji Yasuda Life Insurance/Warta, Decyzja z dnia 19 listopada 2012 r. w sprawie COMP/M.6743 – Talanx International/Meji Yasuda LifeInsurance/HDI Polska

⁹ Pogrubioną czcionką zaznaczono rynki właściwe w wąskim ujęciu produktowym, które zostały zidentyfikowane w tej sprawie jako rynki, na które koncentracja wywiera w pływ w kładzie wertykalnym.

- **ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe, jeżeli są uzupełnieniem ubezpieczeń wymienionych w grupach 1-4 (grupa 5 działu I),**
- ubezpieczenia wypadku, w tym wypadku przy pracy i choroby zawodowej, obejmujące świadczenia jednorazowe, świadczenia powtarzające się, połączone świadczenia, przewóz osób (grupa 1 działu II),
- ubezpieczenia choroby, obejmujące świadczenia jednorazowe, świadczenia powtarzające się i świadczenia kombinowane (grupa 2 działu II),
- ubezpieczenia casco pojazdów lądowych, z wyjątkiem pojazdów szynowych, obejmujące szkody w pojazdach samochodowych oraz pojazdach lądowych bez własnego napędu (grupa 3 działu II),
- ubezpieczenia casco pojazdów szynowych, obejmujące szkody w pojazdach szynowych (grupa 4 działu II),
- ubezpieczenia casco statków powietrznych, obejmujące szkody w statkach powietrznych (grupa 5 działu II),
- ubezpieczenia żeglugi morskiej i śródlądowej casco statków żeglugi morskiej i statków żeglugi śródlądowej, obejmujące szkody w statkach żeglugi morskiej i statkach żeglugi śródlądowej (grupa 6 działu II),
- ubezpieczenia przedmiotów w transporcie, obejmujące szkody na transportowanych przedmiotach, niezależnie od każdorazowo stosowanych środków transportu (grupa 7 działu II),
- ubezpieczenia szkód spowodowanych żywiołami, obejmujące szkody rzeczowe nieujęte w grupach 3-7, spowodowane przez ogień, eksplozję, burzę, inne żywioły, energię jądrową, obsunięcia ziemi lub tąpnięcia (grupa 8 działu II),
- ubezpieczenia pozostałych szkód rzeczowych (jeżeli nie zostały ujęte w grupie 3, 4, 5, 6 lub 7), wywołanych przez grad lub mróz oraz inne przyczyny (np. kradzież), jeżeli przyczyny te nie są ujęte w grupie 8 (grupa 9 działu II),
- ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wszelkiego rodzaju, wynikającej z posiadania i użytkowania pojazdów lądowych z napędem własnym, łącznie z ubezpieczeniem odpowiedzialności przewoźnika (grupa 10 działu II),
- ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wszelkiego rodzaju, wynikającej z posiadania i użytkowania statków powietrznych, łącznie z ubezpieczeniem odpowiedzialności przewoźnika (grupa 11 działu II),

- ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej za żeglugę morską i śródlądową, wynikającej z posiadania i użytkowania statków żeglugi śródlądowej i statków morskich, łącznie z ubezpieczeniem odpowiedzialności przewoźnika (grupa 12 działu II),
- ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej (ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej ogólnej) nieujętej w grupach 10-12 (grupa 13 działu II), – ubezpieczenia kredytu, w tym: ogólnej niewypłacalności, kredytu eksportowego, spłaty rat, kredytu hipotecznego, kredytu rolniczego (grupa 14 działu II),
- gwarancja ubezpieczeniowa bezpośrednia i pośrednia (grupa 15 działu II),
- ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych, w tym: ryzyka utraty zatrudnienia, niewystarczającego dochodu, złych warunków atmosferycznych, utraty zysków, stałych wydatków ogólnych, nieprzewidzianych wydatków handlowych, utraty wartości rynkowej, utraty stałego źródła dochodu, pośrednich strat handlowych poza wyżej wymienionymi, innych strat finansowych (grupa 16 działu II),
- ubezpieczenia ochrony prawnej (grupa 17 działu II),
- **ubezpieczenia świadczenia pomocy na korzyść osób, które popadły w trudności w czasie podróży lub podczas nieobecności w miejscu zamieszkania (grupa 18 działu II).**

Udział grupy PZU w krajowych rynkach, obejmujących grupy: 1 i 5 działu I oraz grupę 18 działu II przekraczał w 2015 r. 30%, zatem należy uznać, że są to rynki, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym.

1.2. Uzasadnienie określenia rynków w aspekcie geograficznym

Przy wyznaczaniu geograficznego rynku właściwego dla danej koncentracji należy uwzględnić obszar, na którym, ze względu na rodzaj oferowanych usług i ich właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji.

Mając na względzie powyższe kryteria, w szczególności podobne warunki konkurencji, nadzór ze strony krajowych organów finansowych (w Polsce - KNF), preferencje konsumentów, krajowe kanały dystrybucji i względy podatkowe, rynki ubezpieczeń, zarówno w ujęciu szerszym, tj. ubezpieczeń na życie i ubezpieczeń majątkowych, jak i węższym, tj.

ubezpieczeń poszczególnych ryzyk, przyjmowane są w orzecznictwie Prezesa Urzędu¹⁰ oraz KE¹¹ jako krajowe. Wyjątek mogą stanowić ubezpieczenia morskie, lotnicze i transportowe (grupy: 4, 5, 6, 11, 12 działu II), które uznano za rynki szersze niż krajowe – jednakże z uwagi, że BPH nie prowadzi działalności na rynkach obejmujących ww. grupy ubezpieczeń oraz odnosząc się do dystrybucji produktów ubezpieczeniowych przez banki, która ma wymiar krajowy, nie przesądzając o ostatecznym zakresie geograficznym rynków wskazanych ubezpieczeń, na potrzeby tej koncentracji uznano, iż w aspekcie geograficznym mają one charakter co najmniej krajowy.

2. Charakterystyka rynków, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym

2.1. Rynek wprowadzania do obrotu ubezpieczeń (i) na życie oraz (ii) majątkowych.

2.1.1. Rynek wprowadzania do obrotu ubezpieczeń na życie

Jak wskazano powyżej, rynek wprowadzania do obrotu ubezpieczeń na życie, będący rynkiem w szerokim ujęciu, obejmuje, zgodnie z klasyfikacją ustawy o działalności ubezpieczeniowej, ubezpieczenia działu I – ubezpieczenia na życie. W aspekcie geograficznym rynek ten ma wymiar krajowy.

Według stanu na koniec 2015 r. na rynku ubezpieczeń na życie w Polsce działalność prowadziło 27 krajowych zakładów ubezpieczeń. Ponadto 640 zagranicznych zakładów ubezpieczeń z państw członkowskich Unii Europejskiej i innych państw należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego, notyfikowało zamiar prowadzenia działalności na terytorium Polski w ramach swobody świadczenia usług (w inny sposób niż przez oddział), natomiast łączna ilość zakładów ubezpieczeń, które notyfikowały zamiar utworzenia oddziału, to 26 w tym jeden zakład reasekuracji¹²

Orzecznictwo Prezesa Urzędu¹³ oraz KE¹⁴, a także praktyka KNF wskazują, że pozycja rynkowa podmiotów działających na rynkach ubezpieczeniowych mierzona jest wartością składki przypisanej brutto. Wysokość składki przypisanej brutto zakładów

¹⁰ Decyzja z 28 czerwca 2005 r. nr RWA-18/2005- CA Immo/Central European Warsaw Investment S.a.r.l.

¹¹ Decyzja z dnia 28 kwietnia 2004 r. w sprawie COMP/M.3395 - Sampo/If Skadeförsäkring., Decyzja z dnia 19 listopada 2012 r. w sprawie COMP/M.6743 – Talanx International/Meji Yasuda LifeInsurance/HDI Polska.

¹² https://www.knf.gov.pl/Images/sector_ubezpieczen_IVkw_2015_tcm75-47027.pdf

¹³ Decyzja z dnia 21 stycznia 2004 r., nr DAR-3/2004-Uniqa/Filar, Decyzja z dnia 7 września 2005 r., nr DAR-10/2005 – WSAV/Benefia, Decyzja z dnia 22 sierpnia 2005 r., nr DAR-7/2005- Aegon/Nationwide, Decyzja z dnia 7 sierpnia 2014 r., nr DKK-108/2014 – PZU/Link4.

¹⁴ Decyzja z dnia 19 listopada 2012 r. w sprawie COMP/M.6743 – Talanx International/Meji Yasuda LifeInsurance/HDI Polska, Decyzja z dnia 19 marca 1998 r. COMP/M.1082-Allianz/AGF, Decyzja z dnia 20

ubezpieczeniowych prowadzących działalność na rynku ubezpieczeń na życie na koniec 2015 r. wyniosła 27,53 mld zł i w porównywaniu ze składką na koniec 2014 r. spadła o 3,98% (o 1,14 mld zł)¹⁵.

Zgodnie z informacjami zgromadzonymi w toku postępowania antymonopolowego w sprawie koncentracji udział (w %) Grupy PZU, mierzony wartością składki przypisanej brutto, w krajowym rynku wprowadzania do obrotu ubezpieczeń na życie wyniósł w 2015 r. ok. [20-30]%. Do największych konkurentów Grupy PZU na tym rynku należą: AVIVA TUnŻ S.A, METLIFE TUnŻiR S.A, OPEN LIFE TU ŻYCIE S.A oraz TUnŻ WARTA S.A., z udziałami wynoszącymi w 2015 r. odpowiednio ok.: 8,04%, 6,95%, 6,42% i 5,98%.

Biorąc natomiast pod uwagę wskazane już węższe rynki właściwe w ujęciu produktowym, obejmujące poszczególne ryzyka ubezpieczeń na życie (grupy ubezpieczeń działu I) szacunkowy udział Grupy PZU w krajowych rynkach poszczególnych grup ubezpieczeń na życie, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym (mierzony wartością składki przypisanej brutto w 2015 r.), w których udział w każdym z rynków przekroczył próg 30%, przedstawia poniższa tabela.

Tabela nr 2

Lp.	Grupa ubezpieczeniowa	Udział w rynku (w %)
1.	krajowy rynek wprowadzania do obrotu ubezpieczeń na życie (grupa 1 działu I)	[40-50]
2.	krajowy rynek wprowadzania do obrotu ubezpieczeń wypadkowych i chorobowych, jeśli są uzupełnieniem ubezpieczeń wymienionych w grupach 1-4 (grupa 5 działu I)	[50-60]

źródło: zgłoszenie.

2.1.2. Rynek wprowadzania do obrotu ubezpieczeń majątkowych

Jak wskazano powyżej, rynek wprowadzania do obrotu ubezpieczeń majątkowych, będący rynkiem w szerokim ujęciu, obejmuje, zgodnie z klasyfikacją ustawy o działalności ubezpieczeniowej, ubezpieczenia działu II – pozostałe ubezpieczenia osobowe oraz ubezpieczenia majątkowe. W aspekcie geograficznym rynek ten ma wymiar krajowy.

Według stanu na koniec 2015 r. na rynku ubezpieczeń majątkowych w Polsce działalność prowadziło 29 krajowych zakładów ubezpieczeń. Ponadto 640 zagranicznych

lipca 2006 r. COM/M.4284-Axa/Winterthur, Decyzja z dnia 4 kwietnia 2012 r., COMP/M.6521-Talanx International/Meiji Yasuda Life Insurance/Warta

¹⁵ https://www.knf.gov.pl/Images/sekto_ubezpieczen_IVkw_2015_tcm75-47027.pdf

zakładów ubezpieczeń z państw członkowskich Unii Europejskiej i innych państw należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego, notyfikowało zamiar prowadzenia działalności na terytorium Polski w ramach swobody świadczenia usług (w inny sposób niż przez oddział), natomiast łączna ilość zakładów ubezpieczeń, które notyfikowały zamiar utworzenia oddziału, to 26 w tym jeden zakład reasekuracji¹⁶.

Orzecznictwo Prezesa Urzędu¹⁷ oraz KE¹⁸, a także praktyka KNF wskazują, że pozycja rynkowa podmiotów działających na rynkach ubezpieczeniowych mierzona jest wartością składki przypisanej brutto. Wysokość składki przypisanej brutto zakładów ubezpieczeniowych prowadzących działalność na rynku ubezpieczeń majątkowych na koniec 2015 r. wyniosła 27,24 mld zł i w porównywaniu ze składką na koniec 2014 r. wzrosła o 3,87% (o 1,2 mld zł)¹⁹.

Zgodnie z informacjami zgromadzonymi w toku postępowania antymonopolowego w sprawie koncentracji udział Grupy PZU, mierzony wartością składki przypisanej brutto, w krajowym rynku wprowadzania do obrotu ubezpieczeń majątkowych wyniósł w 2015 r. ok. [30-40]%. Do największych konkurentów Grupy PZU na tym rynku należą: STU Ergo Hestia S.A., TUiR Warta S.A., TUiR Allianz Polska S.A. oraz Compensa TU S.A. Vienna Insurance Group, z udziałami wynoszącymi w 2015 r. odpowiednio ok.: 13,65%, 13,16%, 6,28% i 4,37%.

Biorąc natomiast pod uwagę wskazane już węższe rynki właściwe w ujęciu produktowym, obejmujące poszczególne ryzyka ubezpieczeń majątkowych (grupy ubezpieczeń działu II) szacunkowy udział Grupy PZU w krajowych rynkach poszczególnych grup ubezpieczeń majątkowych na które koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym (mierzony wartością składki przypisanej brutto w 2015 r.), w których udział przekroczył próg 30%, przedstawia poniższa tabela:

¹⁶ https://www.knf.gov.pl/Images/sector_ubezpieczen_IVkw_2015_tcm75-47027.pdf

¹⁷ Decyzja z dnia 21 stycznia 2004 r., nr DAR-3/2004-Uniqa/Filar, Decyzja z dnia 7 września 2005 r., nr DAR-10/2005 – WSAV/Benefia, Decyzja z dnia 22 sierpnia 2005 r., nr DAR-7/2005- Aegon/Nationwide, Decyzja z dnia 7 sierpnia 2014 r., nr DKK-108/2014 – PZU/Link4.

¹⁸ Decyzja z dnia 19 listopada 2012 r. w sprawie COMP/M.6743 – Talanx International/Meji Yasuda LifeInsurance/HDI Polska, Decyzja z dnia 19 marca 1998 r. COMP/M.1082-Allianz/AGF, Decyzja z dnia 20 lipca 2006 r. COM/M.4284-Axa/Winterthur, Decyzja z dnia 4 kwietnia 2012 r., COMP/M.6521-Talanx International/Meji Yasuda Life Insurance/Warta

¹⁹ https://www.knf.gov.pl/Images/sector_ubezpieczen_IVkw_2015_tcm75-47027.pdf

Grupa ubezpieczeniowa	Udział w rynku (w %)
krajowy rynek wprowadzania do obrotu ubezpieczeń świadczenia pomocy na korzyść osób, które popadły w trudności w czasie podróży lub podczas nieobecności w miejscu zamieszkania (grupa 18 działu II)	[40-50]

źródło: zgłoszenie.

Zakłady ubezpieczeń w zakresie wprowadzania do obrotu ubezpieczeń (zarówno na życie, jak i majątkowych) wykorzystują następujące kanały dystrybucji:

- 1) agenci ubezpieczyciela (w tym tzw. multiagenci);
- 2) brokerzy;
- 3) przedstawiciel ubezpieczycieli (w tym w ramach sprzedaży bezpośredniej) oraz
- 4) banki (*bancassurance*).

Podstawowe regulacje dotyczące pośrednictwa ubezpieczeniowego zawarte są w ustawie z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (t.j. Dz. U. 2014 r., poz. 1450 z późn. zm.)

Ad. 1)

Agenci i multiagenci – to przedsiębiorcy, wykonujący działalność na podstawie umowy agencyjnej zawartej z zakładem ubezpieczeń i wpisani do rejestru agentów ubezpieczeniowych. Wykonują oni czynności w imieniu lub na rzecz zakładu ubezpieczeń ("czynności agencyjne"), polegające na: pozyskiwaniu klientów, wykonywaniu czynności przygotowawczych, zmierzających do zawierania umów ubezpieczenia, zawieraniu umów ubezpieczenia oraz uczestniczeniu w administrowaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia, także w sprawach o odszkodowanie, jak również na organizowaniu i nadzorowaniu czynności agencyjnych. Agent ubezpieczeniowy może działać również jako tzw. multiagent, tj. agent wykonujący czynności agencyjne w zakresie tego samego działu ubezpieczeń na rzecz więcej niż jednego zakładu ubezpieczeń. Sprzedaż za pośrednictwem agentów (multiagentów) może obejmować wszystkie grupy ubezpieczeń działu II i uzależnione jest to wyłącznie od zakresu pełnomocnictwa udzielonego danemu agentowi przez zakład ubezpieczeń.

Ad. 2)

Brokerzy – zgodnie z ustawą o działalności ubezpieczeniowej, zakłady ubezpieczeń mogą prowadzić sprzedaż ubezpieczeń za pośrednictwem brokerów ubezpieczeniowych (osób

fizycznych i osób prawnych upoważnionych do zawierania i wykonywania umów ubezpieczenia w imieniu ubezpieczającego lub do pośredniczenia przy zawieraniu umów ubezpieczenia na rzecz ubezpieczonego). Brokerzy nie mogą być związani z zakładem ubezpieczeń umową o stałej współpracy.

Ad. 3)

Przedstawiciele ubezpieczycieli – sprzedaż bezpośrednia zakładów ubezpieczeń (sprzedaż własna) polega na oferowaniu produktów ubezpieczeniowych bezpośrednio przez pracowników etatowych zakładu ubezpieczeń. W ramach tak prowadzonej sprzedaży mieści się również sprzedaż poprzez kanał *direct*, tj. zawieranie umów ubezpieczeniowych przez telefon lub Internet.

Ad. 4)

Bancassurance – za pośrednictwem tego kanału dystrybuowane są ubezpieczenia majątkowe i życiowe dla klientów banków lub tzw. partnerów strategicznych, np. firm telekomunikacyjnych, zakładów energetycznych etc. Ubezpieczenia oferowane w tym kanale są uzupełnieniem oferty podstawowej tych kontrahentów. Produkty ubezpieczeniowe z zakresu ubezpieczeń życiowych i majątkowych oferowane są do kredytów hipotecznych, gotówkowych, kart płatniczych oraz jako produkty samodzielne. Współpraca z partnerami strategicznymi opiera się na oferowaniu ubezpieczeń sprzętu elektronicznego, w tym telefonów, laptopów, etc. oraz usługi *assistance*. Umowy, których przedmiotem jest współpraca w kanale *bancassurance*, w zdecydowanej większości nie są umowami zawieranymi na wyłączność.

Jak wynika z informacji zgromadzonych w toku postępowania antymonopolowego Grupa PZU w zakresie wprowadzania do obrotu poszczególnych rodzajów ubezpieczeń koncentruje się na tradycyjnych kanałach dystrybucji, takich jak agenci, multiagenci, brokerzy i sprzedaż poprzez przedstawicieli, z których wiodący jest kanał obejmujący agentów.

Sprzedaż oferowanych przez Grupę PZU produktów ubezpieczeniowych odbywa się głównie poprzez²⁰:

[Tajemnica przedsiębiorstwa pkt 1 załącznika do decyzji].

²⁰ Dotyczy zarówno sprzedaży ubezpieczeń na życie, jak i ubezpieczeń majątkowych.

Wnioskodawca wskazuje, że wykorzystanie przez Grupę PZU poszczególnych kanałów dystrybucji [Tajemnica przedsiębiorstwa pkt 2 załącznika do decyzji].

3. Rynek dystrybucji produktów ubezpieczeniowych przez banki (*bancassurance*)

Jak zostało wskazane powyżej BPH prowadzi działalność na rynku *bancassurance*, tj. bankowości ubezpieczeniowej, polegającej na świadczeniu usług pośrednictwa banków w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych, który to rynek jest także powiązany wertykalnie z rynkami, na których prowadzi działalność PZU. Usługi *bancassurance* obejmują sprzedaż polis ubezpieczeniowych w formie indywidualnej lub grupowej klientom banków poprzez sieć dystrybucji banku (oddziały, mobilnych sprzedawców - pracowników banku, *call centre*, Internet, pośredników finansowych - jeżeli stroną umowy z pośrednikiem jest bank, a nie ubezpieczyciel). Banki w zakresie świadczenia usług pośrednictwa nie ograniczają swojej działalności do jednego tylko typu ubezpieczeń, dystrybuując zarówno ubezpieczenia na życie (indywidualne i grupowe), jak również ubezpieczenia majątkowe. Dystrybuowanie każdego z wymienionych typów ubezpieczeń wymaga bowiem wykonywania tych samych czynności oraz podobnego zakresu wiedzy i doświadczenia.

W aspekcie geograficznym rynek *bancassurance* ma wymiar krajowy. Za takim określeniem przemawia konieczność poddania się nadzorowi bankowemu w poszczególnych krajach. W Polsce jest to nadzór KNF, na zasadach określonych m in. w ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz. U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665 z późn. zm.), dotyczących tworzenia i organizacji banków komercyjnych oraz oddziałów i przedstawicielstw banków komercyjnych. Rynki produktowe w zakresie świadczenia usług bankowych i innych usług finansowych w dotychczasowej praktyce orzeczniczej zarówno Prezesa Urzędu, jak i Komisji Europejskiej, traktowane są jako rynki krajowe²¹. Jednocześnie brak jest podstaw do uznania rynków właściwych w aspekcie geograficznym jako rynków mających zasięg węższy niż krajowy. Świadczy o tym przede wszystkim jednolitość oferowanych na terenie Polski przez poszczególne banki warunków w zakresie analizowanych produktów. Banki oferują produkty ubezpieczeniowe zakładów ubezpieczeń, z którymi współpracują. Ich oferta skierowana jest do klientów banków lub tzw. partnerów strategicznych, np. firm telekomunikacyjnych, zakładów energetycznych etc. Umowy na wyłączność zawierane są niezwykle rzadko.

Jak wynika z informacji uzyskanych w toku postępowania antymonopolowego, w ofercie BPH dostępne są głównie produkty następujących ubezpieczycieli: [Tajemnica

²¹ Decyzja Prezesa Urzędu nr DKK-23/10, Decyzja Komisji Europejskiej no COMP/M.3894 Unicredito/HVB.

przedsiębiorstwa pkt 3 załącznika do decyzji]. Ponadto w aktualnej ofercie BPH nie znajdują się produkty ubezpieczeniowe oferowane przez PZU²².

Jak wynika z Raportu Polskiej Izby Ubezpieczeń „Polski Rynek Bancassurance 2015”²³, wysokość składki przypisanej brutto pozyskanej w kanale *bancassurance* w zakresie ubezpieczeń działu I (tj. ubezpieczeń na życie) stanowiła w drugim kwartale 2015 r. ok. 39% składki ogółem pozyskanej przez zakłady ubezpieczeń na życie²⁴. W latach 2012–2015 daje się zaobserwować tendencja spadkowa w tym zakresie. I tak, wysokość składki pozyskanej brutto z wykorzystaniem kanału *bancassurance* stanowiła w 2012 r. ok. 60%, a w 2014 r. ok. 40% składki ogółem pozyskanej przez zakłady ubezpieczeń na życie. Natomiast w przypadku ubezpieczeń działu II (tj. ubezpieczeń majątkowych i osobowych) wysokość składki przypisanej brutto w tym kanale w drugim kwartale 2015 r. stanowiła ok. 9,3% składki ogółem pozyskanej przez zakłady ubezpieczeń²⁵. W latach 2012–2015 można zaobserwować tendencję wzrostową w tym zakresie (z niewielkim spadkiem w 2015 r.). I tak, wysokość składki pozyskanej brutto z wykorzystaniem kanału *bancassurance* stanowiła w 2012 r. ok. 7%, a w 2014 r. ok. 10% składki ogółem pozyskanej przez zakłady ubezpieczeń.

W 2015 r. udział BPH w krajowym rynku *bancassurance* kształtował się na poziomie ok. [0-5] %.

Dla pełnego obrazu przedstawiono również udziały rynkowe (w %) BPH w 2015 r. w zakresie dystrybucji głównych grup ubezpieczeń, tj. ubezpieczeń na życie i ubezpieczeń majątkowych, przez banki:

Tabela nr 4

Lp.	Dystrybuowane grupy ubezpieczeń	Udział w rynku (w %)
1.	ubezpieczenia na życie	[0-5]
2.	ubezpieczenia majątkowe	[0-5]

źródło: zgłoszenie.

C) Koncentracja wywiera wpływ w układzie konglomeratowym na krajowy rynek: (i) pracowniczych grupowych ubezpieczeń na życie, (ii) ubezpieczeń posagowych, zaopatrzenia

²² BPH oferował swoim klientom produkty Link4 (ubezpieczenia komunikacyjne) do kwietnia 2014 r. [Tajemnica przedsiębiorstwa pkt 4 załącznika do decyzji].

²³ <http://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Bancassurance/Polski%20rynek%20bancassurance%20II%20Q%202015.pdf>

²⁴ Badaniem objęto 23 zakładów ubezpieczeń majątkowych.

²⁵ Badaniem objęto 20 zakładów ubezpieczeń na życie.

dzieci oraz (iii) ubezpieczeń *casco* pojazdów lądowych, w których szacunkowy udział Grupy PZU kształtował się w 2015 r. odpowiednio w wysokości ok. [40-50]%, ok. [40-50]% i ok. [40-50]%.

Na podstawie zebranego materiału dowodowego i powyższych ustaleń, organ antymonopolowy zważył, co następuje:

Przepis art. 18 ustawy o ochronie konkurencji stanowi, iż Prezes Urzędu wydaje zgodę, w drodze decyzji, na dokonanie koncentracji, w wyniku której konkurencja na rynku nie zostanie istotnie ograniczona, w szczególności przez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej na rynku, przy czym zgodnie z art. 4 pkt 10 tej ustawy przez pozycję dominującą rozumie się pozycję przedsiębiorcy, która umożliwia mu zapobieganie skutecznej konkurencji na rynku właściwym przez stworzenie mu możliwości działania w znacznym zakresie niezależnie od konkurentów, kontrahentów oraz konsumentów; domniemywa się, że przedsiębiorca ma pozycję dominującą, jeżeli jego udział w rynku przekracza 40%.

Podstawowym celem postępowania antymonopolowego w sprawach koncentracji jest ustalenie, czy w wyniku zrealizowania zamierzonej transakcji dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji na rynku właściwym. Przykładem takiego istotnego ograniczenia konkurencji jest powstanie lub umocnienie pozycji dominującej. Należy jednakże podkreślić, że o ile powstanie lub umocnienie pozycji dominującej będzie zawsze prowadziło do ograniczenia konkurencji na rynku, to do ograniczenia konkurencji może dojść także w przypadkach, kiedy w wyniku koncentracji nie powstaje lub nie umacnia się pozycja dominująca. Samo stwierdzenie „istotne ograniczenie konkurencji” wykracza zatem poza kwestię powstania lub umocnienia pozycji dominującej i ma szersze znaczenie. Obejmuje bowiem sytuacje, kiedy w wyniku dokonanej koncentracji konkurencja zostaje poważnie ograniczona, a nie wiąże się to z powstaniem pozycji dominującej – może to mieć miejsce przykładowo na rynkach oligopolistycznych.

Powyższe oznacza, że koncentracja jest dopuszczalna wówczas, gdy nie przeszkadza znacząco skutecznej konkurencji na rynku właściwym, w szczególności w wyniku powstania lub umocnienia pozycji dominującej.

Analiza skutków niniejszej koncentracji wykazała, iż w jej wyniku nie dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji na żadnym z rynków, na których prowadzą działalność jej

uczestnicy. Oceniając zasadność wyrażenia zgody na przeprowadzenie tej koncentracji Prezes Urzędu wziął pod uwagę następujące argumenty.

Pomimo istniejących powiązań horyzontalnych pomiędzy Alior Bankiem i przejmowanym mieniem na krajowym rynku: (i) kredytów dla gospodarstw domowych (wszystkie rodzaje), (ii) kredytów konsumpcyjnych dla gospodarstw domowych, (iii) produktów kartowych dla osób fizycznych, (iv) depozytów dla gospodarstw domowych, (v) kredytów dla przedsiębiorstw, (vi) depozytów dla przedsiębiorstw, (vii) depozytów dla instytucji rządowych/samorządowych (viii) *bancassurance* oraz (ix) usług factoringowych w przedmiotowej sprawie nie występują rynki, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym.

Rynkiem właściwym w szerszym ujęciu, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym, jest krajowy rynek ubezpieczeń majątkowych oraz alternatywnie przyjęte rynki w węższym ujęciu produktowym, obejmujące ubezpieczenia grup: 1 i 5 działu I załącznika do ustawy ubezpieczeniowej, tj. ubezpieczenia na życie oraz grupy 18 działu II załącznika do ustawy ubezpieczeniowej, tj. ubezpieczenia majątkowe i osobowe. Grupa PZU bowiem, prowadząc działalność ubezpieczeniową jest obecna również na krajowym rynku wprowadzania do obrotu ubezpieczeń na życie oraz na krajowym rynku wprowadzania do obrotu ubezpieczeń majątkowych, obejmujących poszczególne ich grupy, a BPH prowadzi działalność na krajowym rynku *bancassurance*.

Ze zgromadzonego w trakcie postępowania antymonopolowego materiału dowodowego wynika, iż udział Grupy PZU w krajowym rynku wprowadzania do obrotu ubezpieczeń na życie oraz ubezpieczeń majątkowych w 2015 r. wyniósł, według kryterium wartości składki przypisanej brutto, odpowiednio ok. [20-30]% i [30-40]%. Natomiast udział tej Grupy w krajowych rynkach wprowadzania do obrotu poszczególnych grup ubezpieczeń przedstawia się następująco:

- ubezpieczenia na życie (grupa 1 działu I) – ok. [40-50]%,
- ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe, jeśli są uzupełnieniem ubezpieczeń wymienionych w grupach 1-4 (grupa 5 działu I) – ok. [50-60]% oraz
- ubezpieczenia świadczenia pomocy na korzyść osób, które popadły w trudności w czasie podróży lub podczas nieobecności w miejscu zamieszkania (grupa 18 działu II) – [40-50] %.

Oceniając przedmiotową koncentrację w kontekście relacji wertykalnych i ich wpływu na możliwość doprowadzenia do istotnego ograniczenia konkurencji należało ustalić, czy w jej następstwie dojdzie do istotnego ograniczenia dostępu do rynku konkurentów BPH – banków obecnych na krajowym rynku *bancassurance* oraz konkurentów Grupy PZU, tj. podmiotów działających na krajowym rynku wprowadzania do obrotu poszczególnych rodzajów ubezpieczeń.

Zasadniczym zagrożeniem dla konkurencji związanym z koncentracjami, w ramach których przedsiębiorca posiadający silną pozycję rynkową łączy się z podmiotem działającym na niższym szczeblu obrotu jest możliwość utrudnienia konkurentom działającym na tym szczeblu dostępu do czynników produkcji (ang. *input foreclosure*), np. poprzez podniesienie ceny swoich produktów dostarczanych przedsiębiorcom działającym na niższym szczeblu obrotu. Takie działanie ma na celu ograniczenie konkurencyjności oferty tych przedsiębiorców, a w konsekwencji podniesienie ceny produktów oferowanych na rynku niższego szczebla obrotu²⁶. Oceniając prawdopodobieństwo zaistnienia takiej sytuacji należy wziąć pod uwagę możliwość skutecznego podjęcia przez przedsiębiorcę, posiadającego istotną pozycję na rynku wyższego szczebla obrotu, opisanych wyżej działań po koncentracji, bodźce do ich realizacji oraz ich ostateczny wpływ na konkurencję na rynku niższego szczebla obrotu²⁷.

W niniejszej sprawie prawdopodobieństwo ograniczania przez PZU dostępu do swoich produktów ubezpieczeniowych, w celu ograniczenia konkurencyjności innych niż BPH (w konsekwencji nabycia Przejmowanego Mienia) oraz Alior Bank podmiotów sprzedających takie produkty na rynku *bancassurance*, jest niewielkie z szeregu powodów. Przede wszystkim należy zauważyć, że specyfiką rynku *bancassurance* jest oferowanie produktów ubezpieczeniowych komplementarnych w stosunku do oferowanych produktów podstawowych (najczęściej bankowych). Tym samym nie jest to kanał dystrybucji, w którym zakupu produktu ubezpieczeniowego dokonują klienci poszukujący takich produktów – otrzymują je najczęściej jako uzupełnienie oferty w zakresie produktu podstawowego. Powyższa specyfika powoduje, że mobilność klientów nabywających produkty ubezpieczeniowe poprzez *bancassurance* jest niewielka. Wybierają oni bowiem dostawcę, kierując się przede wszystkim jego ofertą w zakresie produktu podstawowego, nie zaś uzupełniającego go produktu ubezpieczeniowego. Co do zasady zatem nie będą zmieniać

²⁶ Por. Wytyczne Komisji Europejskiej w sprawie oceny niehoryzontalnych połączeń przedsiębiorstw na mocy rozporządzenia Rady w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw (2008/C 265/07) Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 265/6, pkt 31.

²⁷ Tamże, pkt 32.

dostawcy w obrębie kanału *bancassurance* w konsekwencji zmiany w zakresie oferowanych przez niego produktów ubezpieczeniowych.

Powyżej wskazane efekty powodują, że próba ograniczenia przedsiębiorcom działającym na rynku *bancassurance* dostępu do produktów ubezpieczeniowych Grupy PZU skutkowałaby niższą sprzedażą tych produktów u podmiotów, którym taki dostęp ograniczono. Jednocześnie wzrost (hipotetyczny) sprzedaży takich produktów po stronie BPH, zwłaszcza na tyle duży, by zrekompensować wspomniany spadek sprzedaży u pozostałych podmiotów, działających na rynku *bancassurance*, byłby mało prawdopodobny. Ograniczony dostęp do wskazanych produktów nie stanowiłby bowiem wystarczającego bodźca do zakupienia ich w BPH – mało prawdopodobne jest, by konsument wybrał określony produkt tego przedsiębiorcy tylko dlatego, że może mu towarzyszyć produkt ubezpieczeniowy PZU, zwłaszcza gdy inne podmioty działające w zakresie *bancassurance* mogą zaoferować substytucyjny produkt przygotowany przez inne zakłady ubezpieczeniowe. Opisane wyżej konsekwencje specyfiki działalności *bancassurance* potwierdza fakt, że banki w zakresie działalności na rynku *bancassurance* oferują produkty ubezpieczeniowe różnych zakładów ubezpieczeń, z którymi współpracują, a umowy na wyłączność mają na tym rynku charakter wyjątkowy. Jak wynika z informacji uzyskanych w toku postępowania antymonopolowego, Alior Bank współpracuje obecnie z ponad [Tajemnica przedsiębiorstwa pkt 5 załącznika do decyzji], a BPH z ponad [Tajemnica przedsiębiorstwa pkt 6 załącznika do decyzji] różnymi zakładami ubezpieczeń, oferując zarówno ubezpieczenia na życie, jak i majątkowe. Przy czym ani Alior Bank ani BPH nie oferują produktów ubezpieczeniowych PZU²⁸. Wyraźnie wskazuje to, że ich oferowanie nie jest postrzegane przez banki jako konieczne dla funkcjonowania na rynku *bancassurance*.

Nie bez znaczenia w kontekście oceny wpływu niniejszej koncentracji na konkurencję jest również okoliczność, iż udział BPH w krajowym rynku *bancassurance*, tj. bankowości ubezpieczeniowej, wyniósł w 2015 r. ok. [0-5] % (w ujęciu wartościowym). Natomiast jego udział w poszczególnych segmentach tego rynku, tj. w segmencie ubezpieczeń na życie i segmencie ubezpieczeń majątkowych, kształtował się na poziomie odpowiednio: ok. [0-5]% oraz ok. [0-5]%. Brak silnej pozycji BPH na rynku *bancassurance* dodatkowo zmniejsza zyskowność strategii, polegającej na ograniczaniu jego konkurentom na wspomnianym rynku dostępu do produktów PZU.

²⁸ BPH oferował swoim klientom produkty Link4 (ubezpieczenia komunikacyjne) do kwietnia 2014 r. [Tajemnica przedsiębiorstwa pkt 7 załącznika do decyzji].

Opisana wyżej specyfika rynku powoduje, że próba ograniczania przez Grupę PZU konkurentom na rynku *bancassurance* dostępu do swoich produktów ubezpieczeniowych, w celu zwiększenia własnych zysków na wspomnianym rynku, byłaby gospodarczo nieracjonalna. Tym samym Grupa PZU nie ma bodźców ekonomicznych, by takie działania podejmować, a nawet gdyby się do nich uciekła, ich skutkiem byłoby co do zasady przeniesienie przez konsumentów popytu na produkty konkurencyjnych zakładów ubezpieczeniowych, bez istotnej straty dla tych pierwszych.

Biorąc pod uwagę powyższe należy stwierdzić, iż powiązania wertykalne, jakie istnieją pomiędzy uczestnikami koncentracji nie spowodują istotnego ograniczenia konkurencji.

W omawianej koncentracji zidentyfikowano rynek, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie konglomeratowym, tj. krajowy rynek pracowniczych grupowych ubezpieczeń na życie, krajowy rynek ubezpieczeń posagowych, zaopatrzenia dzieci oraz na krajowy rynek ubezpieczeń casco pojazdów lądowych, w których szacunkowy udział Grupy PZU przekroczył próg 40%. Jednakże z uwagi na fakt, iż pracownicze grupowe ubezpieczenia na życie nie są dystrybuowane w kanale bankowym oraz, że BPH nie sprzedaje ubezpieczeń posagowych, zaopatrzenia dzieci ani ubezpieczeń casco pojazdów lądowych brak jest podstaw do przyjęcia, że siła rynkowa, jaką posiada Grupa PZU na tych rynkach zostanie przeniesiona na rynki, na których działa BPH (Przejmowane Przedsiębiorstwo).

Reasumując należy stwierdzić, iż planowana koncentracja spełnia przesłanki określone w art. 18 ustawy o ochronie konkurencji. Postępowanie w sprawie wykazało, że przejście kontroli przez Alior Bank nad mieniem BPH nie przyczyni się do istotnego ograniczenia konkurencji na żadnym z opisanych rynków, w szczególności przez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej.

W związku z powyższym orzeczono, jak w sentencji.

Stosownie do treści art. 81 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów w związku z art. 479²⁸ § 2 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego (Dz. U. z 2014 r., poz. 101 ze zm.) od niniejszej decyzji przysługuje odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i

Konsumentów - za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, w terminie miesiąca od dnia jej doręczenia.

Z upoważnienia Prezesa Urzędu
Ochrony Konkurencji i Konsumentów

Dyrektor
Departamentu Kontroli Koncentracji
Robert Kamiński

Otrzymuje:
Alior Bank S.A., Warszawa