



Rabobank

Concentratie maatstaven slechte indicator van concurrentie

In analyses van de concurrentie in de bancaire sector worden vaak concentratiemaatstaven gebruikt als indicator van de mate van concurrentie. Het blijkt echter dat de meest gebruikte concentratiemaatstaven weinig zeggen over de feitelijke machtsverhoudingen binnen een markt. Als indicator van de concurrentie schieten zij al helemaal tekort.

Uit recent onderzoek naar de concurrentie in ruim 100 nationale banksystemen blijkt dat de concurrentie in het Nederlandse bankwezen tamelijk scherp is.¹ Alleen in Ierland, Mexico, Spanje en Zwitserland zou de concurrentie heviger zijn dan in ons land. Dit zou, gezien de hoge mate van concentratie in het Nederlandse bankwezen, opmerkelijk zijn. Maar is dit wel zo opmerkelijk? De relatie tussen concentratie en concurrentie is namelijk complex. Hoewel vaak op voorhand wordt gesteld dat een hoge mate van concentratie binnen het bankwezen slecht is voor de onderlinge concurrentie, is het empirisch onderzoek terzake niet eensluidend.² Eén probleem is dat concurrentiemaatstaven niet eens genoeg informatie bevatten om conclusies over de feitelijke concentratie op het niveau van de relevante markt te trekken. Over de onderlinge machtsverhoudingen tussen de aanbieders van financiële diensten en hun gedrag bevatten zij al helemaal geen informatie.

De belangrijkste concentratiemaatstaven

De belangrijkste maatstaven voor concentratie binnen de bancaire sector zijn de concentratie (C3 of C5) – ratio en de zogeheten Herfindahl Index.

Eerstgenoemde maatstaf voor de mate van concentratie in de markt voor financiële diensten gaat uit van het marktaandeel van de grootste bancaire spelers. Meestal wordt daarbij de concentratieratio berekend op nationaal niveau, aan de hand van het balanstotaal. Figuur 1 geeft de aldus berekende C5-ratio weer voor

de landen van de EU. Daarbij geldt dat hoe donkerder het land, des te hoger de concentratiegraad. Vooral kleine landen kennen een hoge C5-ratio. Grote landen hebben een lagere concentratiegraad.

Figuur 1: De C5 ratio voor EU-15*



Bron: Europese Commissie

* donkerste gekleurd = meest geconcentreerd

De Herfindahl index is een meer geavanceerde maatstaf voor het meten van de concentratie. Deze index wordt als volgt berekend:

$$HHI = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

Hierin staat 's_i' voor het marktaandeel van partij 'i' en is 'n' het aantal spelers in de markt. In geval van een monopolie (één partij met een marktaandeel van 100%) bereikt de Herfindahl-index dus een maximale waarde van 10.000, terwijl in geval van volledige mededinging (heel veel kleine spelers met een minimaal marktaandeel) de index in de richting van 0 kan tenderen. De grenzen die door toezichthouders worden gehanteerd liggen als volgt:

¹ Bikker, J. & L. Spierdijk, De marktmacht van grote banken, *Economisch Statistische Berichten*, 6 april 2007

² Boonstra, W.W. & J.M. Groeneveld (2006), Concentratie en concurrentie in de Nederlandse financiële sector, *Financiële en Monetaire Studies*, oktober 2006

HI < 1.000 : weinig geconcentreerd
 1000 < HI < 1.800 : matig geconcentreerd
 HI > 1.800 : sterk geconcentreerd

De HHI is een meer genuanceerde maatstaf dan de gewone concentratieratio, omdat deze in tegenstelling tot de C-ratio's, wél rekening houdt tussen de onderlinge krachtsverhoudingen tussen de verschillende spelers. Grotere marktaandelen van individuele partijen werken immers zwaarder door in de index.

Wat zeggen deze ratio's over de concentratie?

De concentratie ratio's kunnen in een aantal gevallen een vertekend beeld geven van de situatie binnen een land. Een eerste probleem is dat het balanstotaal van een bank ook het buitenlandbedrijf omvat. Dit zal in verhouding groter zal zijn naarmate de binnenlandse markt kleiner is. Deze maatstaf overschat dus de mate van concentratie in kleine landen als Nederland en Zwitserland met grote internationaal opererende banken. In theorie kan deze omissie eenvoudig worden gecorrigeerd door de buitenlandse activiteiten in mindering te brengen op het balanstotaal. Deze data zijn echter niet in alle gevallen voorhanden.

Concentratie op relevante deelmarkten

Een tweede belangrijk bezwaar van concentratie-indicatoren op basis van balanstotalen is dat zij niet differentiëren tussen deelmarkten. Dit kan in beginsel worden opgelost door de concentratie-indices op het niveau van de relevante deelmarkt uit te rekenen. Gebrek aan data vormt daarbij een belangrijk obstakel. Toch is het voor sommige marktsegmenten wel degelijk mogelijk. Zo kunnen voor Nederland analyses worden uitgevoerd voor de concentratie op de deelmarkt voor spaargeld, betalingsverkeer of hypothecair krediet. De betreffende marktaandelen kunnen met behulp van marktonderzoek worden berekend. Deze benadering geeft meer relevante informatie dan een analyse op basis van balanstotalen. Ook komen bij analyses op het niveau van deelmarkten kleine spelers naar voren, die op basis van balanstotaal buiten de analyse blijven, maar die op één of twee deelmarkten partijen van betekenis kunnen zijn. Voorbeelden in ons land zijn Roparco op de markt voor spaargeld of DSB op de markt voor consumptief krediet. Bij een analyse op het niveau van de markt voor hypothecair krediet komt dan

opeens een speler als EUBOS (Bank of Scotland) naar voren, evenals verzekeringsmaatschappijen en pensioenfondsen die op deze markt actief zijn.

In tabel 1 is de concentratiegraad van de markt voor woninghypotheken in ons land berekend. Daaruit blijkt dat in deze markt in ons land al lang geen sprake meer is van sterke concentratie.

Tabel 1: Concentratie op de Nederlandse markt voor woninghypotheken

Concentratie- maatstaven	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Ongeconsolideerd								
C3	41	41	36	35	36	36	38	42
C5	56	54	50	48	49	48	52	53
HHI	860	875	758	714	710	684	783	894
Geconsolideerd op Groepsniveau								
C3	59	59	53	53	56	56	55	58
C5	75	75	70	68	69	67	69	70
HHI	1369	1402	1211	1181	1253	1230	1321	1484

Bron: eigen bewerking o.b.v. data Rabobank. Bij de berekening van de HHI is er rekening mee gehouden dat de kleine partijen allemaal een marktaandeel van 1% of lager hebben.

Deze exercitie kan ook voor andere marktsegmenten worden herhaald. Zo blijkt de markt voor spaargeld met een C5 ratio van 75 en een HHI van 1548 geconcentreerder dan die voor hypothecaire leningen, maar nog steeds niet sterk geconcentreerd. De markt voor betaalrekeningen geldt daarentegen wel als sterk geconcentreerd (C5 ratio van 96, HHI 2988).

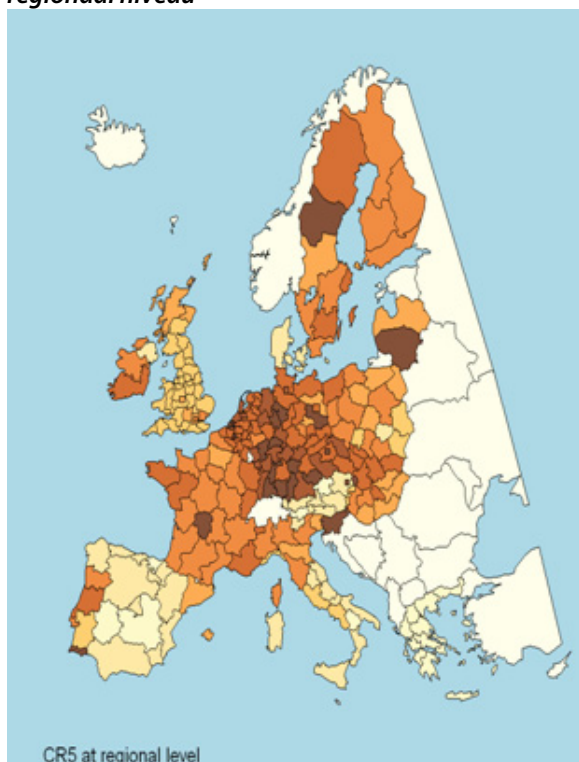
Nationale concentratieratio weinig relevant

Een derde bezwaar betreft het gebruik van concentratiemaatstaven op nationaal niveau. In een groot land met een lage concentratiegraad kan het beeld op lokaal niveau geheel anders zijn dan de indruk die door de op landelijk niveau berekende concentratie naar voren komt. Duitsland is een voorbeeld van een land met een in internationaal perspectief lage concentratiegraad. Daar zijn de grootbanken in de meer perifere gebieden echter relatief slecht vertegenwoordigd. Daardoor kan het gebeuren dat de ter plaatse gevestigde coöperatieve of spaarbank lokaal een relatief grote marktmacht heeft.

De vergelijking van de concentratiegraad op nationaal niveau tussen Nederland en Duitsland zegt dan ook weinig tot niets over de bancaire concentratie op lokaal of regionaal niveau. Dit blijkt bijvoorbeeld ook uit de 'Retail Banking Sector Inquiry' die de Europese Commissie onlangs het licht deed zien.

Figuur 2 is ontleend aan deze studie. Hieruit blijkt dat, als de C5-ratio op regionaal niveau wordt uitgerekend, in delen van Duitsland de concentratie van de bancaire sector net zo hoog ligt als in ons land.

Figuur 2: Concentratiegraad bankwezen op regionaal niveau*



Bron: Europese Commissie

* donkerste gekleurd = meest geconcentreerd

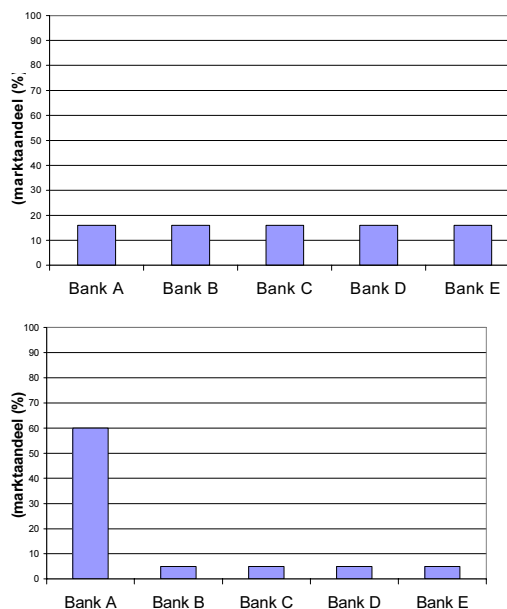
Concentratie en marktmacht

Stel dat de ratio's wel op het niveau van de deelmarkt, op regionaal niveau worden uitgerekend. Bevatten zij dan wel relevante informatie over de feitelijke onderlinge krachtsverhoudingen tussen de belangrijkste spelers in een land? Het antwoord is wederom nee, al is de HHI een aanmerkelijk betere concentratiemaatstaf dan de C3 of C5 ratio. Een voorbeeld moge dit verduidelijken. Figuur 3 geeft twee markten weer die beiden een C5-ratio van 80 kennen. Toch is het evident dat de onderlinge krachtsverhoudingen en daarmee de intensiteit van de onderlinge concurrentie in beide markten sterk verschillen.

Beide markten in dit voorbeeld hebben een C5-ratio van 80 en een C3-ratio van respectievelijk 48 en 70. Uit het voorbeeld blijkt dat de HHI meer inzicht geeft in de mate waarin de krachtverhoudingen binnen de bancaire sector zijn verdeeld. Daarom moeten bij

beschouwingen van de concentratie binnen een sector altijd meerdere ratio's naast elkaar worden gebruikt.

Figuur 3: Tweemaal een markt met een C %-ratio van 80

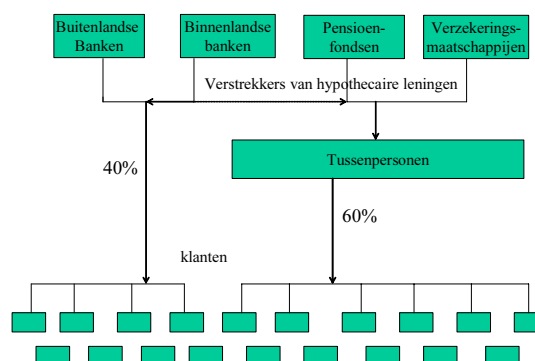


Tabel 2: Concentratie maatstaven vergeleken

Markttaandeel	Figuur 3 links	Figuur 3 rechts
C3-ratio	48	70
C5-ratio	80	80
Herfindahl-index	1280 ("matig geconcentreerd")	3700 ("sterk geconcentreerd")

Overigens zou bij onderzoek naar de concurrentieverhoudingen binnen de financiële sector ook de marktstructuur in de beschouwing moeten worden betrokken. Zo blijkt dat het grootste deel van de hypothecaire leningen in ons land niet meer rechtstreeks bij de aanbieders van financiële producten worden afgesloten, maar bij tussenpersonen (figuur 4).

Figuur 4: De structuur van de Nederlandse markt voor hypothecaire leningen



Deze intermediairs hebben zich als het ware tussen de financiële dienstverleners en hun klanten genesteld. Daardoor wordt de marktmacht van de grote banken aanmerkelijk uitgehouden. Zelfs als de markt sterk geconcentreerd zou zijn, is het distributiekanaal van de diverse aanbieders versnipperd geraakt. Iedere aanbieder van een goed hypotheekproduct, dus ook de kleinere, kan immers in beginsel over het grote en groeiende netwerk van tussenpersonen beschikken

Verdere beperkingen van concentratiemaatstaven

Een belangrijke beperking van alle concentratiemaatstaven is dat zij geen informatie over de feitelijke concurrentie bevatten. Zo bevatten zij geen informatie over de keuzemogelijkheden van de consument, over het gedrag van de consument en over het gedrag van de aanbieders van financiële diensten. Concentratiemaatstaven zeggen niets over de feitelijke keuzemogelijkheden die klanten hebben in de markt voor bancaire diensten. Die hangt namelijk mede af van de nabijheid van banken. Hoewel de opkomst van alternatieve distributiekanaalen ertoe leidt dat het belang van bankkantoren trendmatig terugloopt, is de aanwezigheid van een bankkantoor in de nabije omgeving voor veel klanten nog altijd belangrijk. Daardoor is ook de spreiding van zowel de bevolking als die van bankvestigingen over het land een belangrijk gegeven. Daardoor kunnen banken, ondanks een hoge concentratiegraad, in een dichtbevolkte regio minder marktmacht ontwikkelen dan in een dunbevolkt gebied. In dichtbevolkte gebieden heeft de klant immers meestal binnen een straal van enkele kilometers van zijn woonplaats ruimschoots de keus tussen bankkantoren van meerdere aanbieders. Daarom zouden concentratiemaatstaven bijvoorbeeld kunnen worden aangevuld met een indicator die aangeeft hoeveel bankkantoren een inwoner binnen een straal van 5 kilometer van zijn of haar woonplaats aantreft.

Wat betreft het gedrag van de consument, zou kunnen worden gekeken naar het aantal bankrelaties dat een klant aanhoudt. Dit zou een indicatie kunnen vormen voor de mate van concurrentie tussen aanbieders van financiële diensten. Een klant met veel mogelijkheden om actief te ‘shoppen’ tussen aanbieders van financiële diensten, zal in de loop der tijd steeds meer bankrelaties gaan aanhouden.

Uitgaande van de hypothese, dat de ideale bank niet bestaat, zullen meer keuzemogelijkheden na verloop van tijd echter toch leiden tot een stijging van het aantal bankrelaties. Vroeger namen klanten vrijwel al hun financiële producten bij slechts één aanbieder af. Tegenwoordig kopen klanten minder producten bij hun huisbank, maar stappen voor de ‘beste koop’ voor uiteenlopende producten over naar andere banken of andere aanbieders.

Wat betreft het feitelijke gedrag van aanbieders van financiële producten kunnen uiteindelijk alleen conclusies worden getrokken op grond van de uitkomst van het marktproces: de prijs/kwaliteitverhouding van de geleverde financiële producten en diensten. Concentratie zegt hier helemaal niets, zoals moge blijken uit de in 2005 door de NMa aan het licht gebrachte grootschalige fraude in de bouwsector. Deze sector kent een zeer lage concentratiegraad.

Tot besluit

In dit themabericht is stilgestaan bij het informatiegehalte van de diverse concentratiemaatstaven. De conclusie luidt, dat deze weinig informatie bevatten over de feitelijke concentratie op het niveau van de relevante deelmarkten. Als benadering van de marktmacht van banken en de mate van concurrentie binnen deelmarkten schieten zij al helemaal tekort. Dat is vooral het geval als deze ratio's op macro-niveau worden gehanteerd. Meer verfijning kan worden gevonden door de concentratie op het niveau van relevante deelmarkten te berekenen. Door de concentratie nader te verfijnen naar regio's ontstaat een nog verfijnder beeld. Om de concurrentie beter in kaart te brengen is het dan ook van belang om het klantgedrag en de marktstructuur in de beschouwing te betrekken. Uiteindelijk blijven, ook na deze verfijningen, concentratiemaatstaven gebrekkige benaderingen voor de concurrentie binnen markten.

Om goed zicht te krijgen op wat in de markt gebeurt, is het beter om te kijken naar het eindresultaat. Want uiteindelijk draait het om de prijs en de kwaliteit van de financiële producten en diensten die de consument krijgt aangeboden.

juni 2007

Wim Boonstra (030 – 2166617)

W.W.Boonstra@rn.rabobank.nl