

Financiële en Monetaire Studies

Concentratie en concurrentie in het Nederlandse bankwezen

Wim Boonstra en Hans Groeneveld*

- * De auteurs zijn werkzaam bij Rabobank Nederland als respectievelijk hoofd Kennis- en Economisch Onderzoek en hoofd Kenniscentrum MKB.

Deze bijdrage geeft hun persoonlijke visie weer.

Colofon

Financiële & Monetaire Studies is bestemd voor mensen met een economische opleiding of interesse die op de hoogte willen blijven van de belangrijkste ontwikkelingen in hun vakgebied, maar het aan de tijd ontbreekt om alle nieuwe relevante literatuur zelf door te nemen. In de reeks Financiële en Monetaire Studies worden actuele financiële en monetaire vraagstukken compact en zeer toegankelijk uiteengezet door gezaghebbende auteurs. Het tijdschrift verschijnt vier maal per jaar. De uitgaven zijn echter ook los verkrijgbaar bij de uitgever en in de boekhandels.

REDACTIE

Prof. dr. I.J.M. Arnold (voorzitter)
Drs. W.W. Boonstra (secretaris)
Prof. dr. S.C.W. Eijffinger
Prof. dr. J. de Haan
Prof. dr. L.H. Hoogduin
Dr. D.J.C. Smant
Prof. dr. J. Swank
Drs. R. Verdam

REDACTIEADRES

Manuscripten en suggesties kunt u zenden aan het redactiesecretariaat:
Drs. W.W. Boonstra
Rabobank Nederland
Postbus 17100
Interne code UC-P515
3500 HG Utrecht
tel. 030-2166617
e-mail w.w.boonstra@rn.rabobank.nl
Auteursinformaties zijn opvraagbaar bij het redactiesecretariaat

© 2006, Sdu Uitgevers bv, Den Haag

Zetwerk: Olaf de Jager

ISSN 1383 – 7656
ISBN 90 12 11435 7
NUR: 793

UITGEVER

Sdu Uitgevers bv, Den Haag
drs. M. Bom

Nieuwe abonnees kunnen zich opgeven via
Sdu Klantenservice
Postbus 20014, 2500 EA Den Haag
tel. 070-3789880
fax 070-3789783
e-mail sdu@sdu.nl

Sdu UITGEVERS

ABONNEMENTEN

Particulieren	€ 46,50 per jaar
Instellingen	€ 74,30 per jaar
Buitenland	€ 75,00 per jaar
Losse exemplaren	€ 15,00 per stuk. De prijzen zijn exclusief btw.

Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Voor het resterende deel van het jaar wordt een evenredig gedeelte van de abonnementsprijs in rekening gebracht. Abonnementen kunnen schriftelijk tot uiterlijk 1 december van het lopende abonnementsjaar worden opgezegd. Bij niet tijdige opzegging wordt het abonnement automatisch met een jaar verlengd.

ALLE RECHTEN VOORBEHOUDEN

Behoudens de door de Auteurswet 1912 gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd (waaronder begrepen het opslaan in een geautomatiseerd gegevensbestand) en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

De bij toepassing van art. 16b en 17 Auteurswet 1912 wettelijk verschuldigde vergoedingen wegens fotokopiëren, dienen te worden voldaan aan de Stichting Reprorecht, Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, tel.: 023-7997810.

Voor het overnemen van een gedeelte van deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken op grond van art. 16 Auteurswet 1912 dient men zich te wenden tot de stichting PRO, Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, tel.: 023-7997809. Voor het overnemen van een gedeelte van deze uitgave ten behoeve van commerciële doeleinden dient men zich te wenden tot de uitgever.

Hoewel aan de totstandkoming van deze uitgave de uiterste zorg is besteed, kan voor de afwezigheid van eventuele (druk)fouten en onvolledigheden niet worden ingestaan en aanvaarden de auteur(s), redacteur(en) en uitgever deswege geen aansprakelijkheid voor de gevolgen van eventueel voorkomende fouten en onvolledigheden.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without prior written permission from the publisher.

While every effort has been made to ensure the reliability of the information presented in this publication, Sdu Uitgevers neither guarantees the accuracy of the data contained herein nor accepts responsibility for errors or omissions or their consequences.

Woord vooraf

Deze studie gaat over het Nederlandse bankwezen. Daarbij staat de vraag centraal in hoeverre de hoge concentratiegraad in het Nederlandse bankwezen gevolgen heeft voor de mate van concurrentie in de markt voor financiële dienstverlening. Toezichthouders als de NMa zijn beducht voor de potentiële gevolgen van een hoge concentratie voor de mate van concurrentie. Daarbij is de expliciete veronderstelling dat een sterk geconcentreerde bankensector per definitie resulteert in de afnemende intensiteit van de concurrentie.

De conclusie van onze analyse is tweeledig. Ten eerste constateren wij dat de concentratie op sommige belangrijke deelmarkten minder hoog is dan men zou verwachten omdat spelers van buiten de bancaire sector hier een rol van betekenis spelen. Dit geldt vooral voor de markt voor hypothecaire kredietverlening en in mindere mate voor de spaarmarkt. Op markten waar de concentratiegraad wel zeer hoog is, die van het betalingsverkeer, zijn de uitkomsten van het proces dusdanig dat de kosten van het betalingsverkeer in ons land tot de laagste ter wereld behoren.

Voorts kan noch op basis van theoretische overwegingen noch op basis van empirische waarnemingen een eenduidig verband worden gelegd tussen de concentratiegraad en de mate van concurrentie. Wij zijn dan ook van mening dat toezichthouders zich bij het onderzoek naar de mate van concurrentie op de markt van financiële dienstverlening meer moeten richten op de uiteindelijke uitkomsten van het proces: het oordeel van de klant over de prijs en de kwaliteit van de producten en dienstverlening.

Bij de productie van deze publicatie hebben wij veel baat gehad van het commentaar van enkele kritische meelezers, waarvan met name Ivo Arnold, Lex Hoogduin en Job Swank moeten worden genoemd. Onze collega's Inez Vereijken en Pedro Vissers hebben input geleverd voor met name de hoofdstukken drie en vijf. Uiteraard zijn de auteurs zelf verantwoordelijk voor eventuele omissies.

Utrecht, juli 2006

Wim Boonstra
Hans Groeneveld

Inhoud

Inleiding	6
1 Het Nederlandse bankwezen in vogelvlucht	7
2 Concurrentie en concentratie: theoretische concepten en empirie	10
2.1 Concurrentie	10
2.1.1 Structuurmodellen	10
2.1.2 Niet-structurele modellen	12
2.2 Het concept van concentratie	13
2.3 Een overzicht van bestaand empirisch onderzoek	15
2.3.1 Empirische toepassingen van het SCP- paradigma en de efficiëntiehypothese	15
2.3.2 Het nadeel van nationale concentratiemaatstaven	15
2.3.3 Studies gebaseerd op het PR-model	16
2.3.4 Suggesties ter aanscherping van het empirische onderzoek	19
3 Consolidatie in het Europese bankwezen	23
4 De markt voor bancaire diensten in Nederland	26
4.1 De belangrijkste trends	26
4.2 De reactie van de banken	30
4.3 Enkele deelmarkten nader beschouwd	32
4.3.1 De markt voor woninghypotheken	33
4.3.4 De markt voor bedrijfsfinancieringen voor het MKB	42
5 Internationaal perspectief	45
5.1 Het oordeel van de klant en de prijs/kwaliteitsprestaties	46
6 De rol van de toezichthouder	52
Tot besluit	55
Appendix	58
Geraadpleegde literatuur	61

Inleiding

Het Nederlandse bankwezen heeft in internationaal perspectief een hoge concentratiegraad. De vier grootste financiële conglomeraten, ABN AMRO, ING, Rabobank, Fortis en SNS Reaal, hebben gemeten in balanstotaal gezamenlijk een marktaandeel van ruim tachtig procent. Een dergelijk hoge concentratiegraad kan duiden op een zekere mate van marktmacht. Zeker als de banken zich zouden gedragen als een kartel zou een dergelijke marktmacht ten koste kunnen gaan van de concurrentie binnen een markt. Het is daarom begrijpelijk dat betrokken partijen, zoals consumentenorganisaties en toezichthouders, de concurrentie binnen de Nederlandse sector met argusogen volgen. Tegelijkertijd is de concentratiegraad een moeilijk te interpreteren maatstaf voor de mate van concurrentie binnen een markt. Zowel vanuit de theorie als vanuit de empirie blijkt, dat geen eenduidig verband tussen concentratie en intensiteit van de concurrentie binnen de markt voor financiële dienstverlening kan worden vastgesteld. Deze monografie behandelt de concurrentie in de Nederlandse markt voor retailbankieren. Dit betekent dat niet of nauwelijks wordt ingegaan op de concurrentie op de grootzakelijke markt of op de financiële markten. Laatstgenoemde markten zijn namelijk, anders dan de markt voor financiële diensten voor particuliere klanten, in hoge mate internationaal. Dit zou een analyse op minimaal Europees niveau vereisen en dit valt buiten de scope van deze publicatie. Evenmin gaan wij in op de markt voor verzekeringproducten, met name omdat die markt dermate specifiek is dat deze meer aandacht verdient dan er op deze plaats door de auteurs aan kan worden geschonken. Verzekeringsmaatschappijen komen in deze studie slechts aan bod als zij zich begeven op de markt voor bancaire diensten. Hoofdstuk 1 schetst in vogelvlucht de belangrijkste ontwikkelingen in het Nederlandse bankwezen. Hoofdstuk 2 gaat vervolgens in op de verschillende gangbare theoretische benaderingen van de concurrentie in de markt voor bancaire producten en de rol die de marktconcentratie in de verschillende modellen speelt. Deze verhandeling zal gezien de beperkte omvang van deze studie overigens slechts tamelijk beknopt kunnen zijn. Voor meer detail en diepgang verwijzen wij naar de aangehaalde literatuur. In hoofdstuk 3 worden de belangrijkste Europese trends van de afgelopen jaren kort weergegeven, waarna in hoofdstuk 4 de markt voor retailbankieren in Nederland nader wordt beschreven. Daarbij zullen wij meer in detail de mate van concurrentie en concentratie in kaart trachten te brengen. De Nederlandse situatie wordt in hoofdstuk 5 in een internationaal perspectief geplaatst. Hoofdstuk 6 behandelt de rol van de toezichthouder, vat samen en concludeert.

1 Het Nederlandse bankwezen in vogelvlucht

Het Nederlandse bankwezen is in de decennia na de Tweede Wereldoorlog steeds geconcentreerder geraakt.¹ Aanvankelijk kende het tot in de jaren '60 van de vorige eeuw een tamelijk groot aantal spelers die ieder hun eigen terrein bedienden. Zo trokken de spaarbanken spaargeld aan en belegden dat in staatsleningen, hield de Postcheque- en Girodienst zich bezig met betalingsverkeer, bedienden de handelsbanken het grotere bedrijfsleven en de Middenstandsbank delen van het midden- en kleinbedrijf en waren buiten de grote steden de coöperatieve banken actief in de bediening van zowel de particulier als het kleinere bedrijfsleven. Daarnaast waren enkele gespecialiseerde instellingen actief, bijvoorbeeld op het vlak van het 'private banking' (gericht op (zeer) vermogende particulieren) en enkele overheidsinstellingen als bijvoorbeeld de Bank Nederlandse Gemeenten en Nationale Waterschapsbank.

In de loop der jaren trad een zekere mate van branchevervaging op, waarbij de banken zich steeds meer op elkaars terrein gingen begeven. Particuliere banken werden majeure spelers op het terrein van het betalingsverkeer, alle banken trachtten de goedkope bron van spaargeld af te tappen enzovoort. Dit betekende dat de diverse instellingen steeds meer op elkaar gingen lijken, al zijn de oorspronkelijke specialisaties tot op de dag van vandaag terug te vinden in de marktaandeelen van de huidige spelers.

Die huidige spelers zijn vrijwel zonder uitzondering het product van meerdere fusies. Deze fusies vonden voor een deel plaats uit noodzaak. Vooral het bedienen van de grotere klanten vergde ook een grotere schaalgrootte bij de aanbieders van bancaire producten en diensten. In 1964 ging de eerste fusiegolf van start, toen de Amsterdamse Bank en de Rotterdamse Bank de Amro Bank vormden. In datzelfde jaar fuseerde de Twentsche Bank met de Nederlandse Handelsmaatschappij tot de Algemene Bank Nederland (ABN). De ABN was van meet af aan de meest internationaal georiënteerde partij, vanwege het uitgebreide buitenlandbedrijf dat de Nederlandse Handelsmaatschappij inbracht.

In 1990 vormden ABN en Amro Bank gezamenlijk ABN Amro. In de zeventiger jaren van de vorige eeuw hadden zij ieder een 'private bank' overgenomen (Mees & Hope door

¹ Een zeer beknopte geschiedenis van het Nederlandse bankwezen in een wat langer perspectief valt te vinden in Van Ewijk & Scholtens (2003). Voor een meer uitvoerige beschouwing wordt verwezen naar de in deze bundel aangehaalde literatuur.

ABN, Pierson, Heldring & Pierson door Amro), die eerst werden samengevoegd in Mees Pierson om vervolgens enkele jaren na de fusie in 2000 op te gaan in Fortis. Fortis is zelf in 2000 ontstaan uit een serie fusies en overnames, ondermeer bestaande uit de Belgische Generale Bank, VSB Bank, Mees Pierson, Slavenburgs Bank (CLBN) en verzekeraar AMEV. De Nederlandse Middenstandsbank fuseerde in 1990 met de in 1986 gevormde Postbank (zelf een fusieproduct van Rijkspostspaarbank en Postcheque- en Girodienst) tot NMB Postbank, totdat deze bank in 1991 met de grote verzekeraar Nationale Nederlanden opging in de ING Groep. De bancaire poot omvat ook nog namen als Bank Mendes Gans en Bank Brussels Lambert.

De twee grote coöperatieve bankorganisaties, de Raiffeisenbanken en de Boerenleenbanken, zijn in 1972 samengesmolten tot de Rabobank. Sinds ook deze bank zich mede richtte op het verzekeren door middel van de overname van Interpolis in 1990 en de activiteiten verder werden verbreed door onder meer de inlijving van het Rotterdamse Beleggers Collectief (Robeco) (die in 2001 werd afgerond) wordt hier gesproken van de Rabobank Groep.

Figuur 1.1 Kerngegevens van enkele belangrijke bancaire spelers in de retailmarkt (2004)

	Balans- totaal	Solva- bilitateits- ratio	Tier-1 ratio	Netto resultaat (% EV)	Lasten/ baten ratio (%)
ING *	616,5	11,5	7,7	15,5	70
ABN AMRO	608,6	11,3	8,6	29,3	69
Rabobank	475,1	11,4	10,9	9,2	67
Fortis Bank Nederland	157,8	11,8	11,4	14,8	61
SNS Bank	42,0	11,7	9,8	11,5	60
Van Lanschot Bankiers	16,2	11,8	8,6	13,6	64
Friesland Bank	8,8	13,9	13,9	11,1	54
DSB Bank	3,8	20,9	16,1	12,9	18
ASN	1,8	n.a.	n.a.	10,4	59

* Alle bancaire activiteiten ING Groep, dus onder meer inclusief ING Bank en Postbank
Bron: NIBE (2005)

Vandaag de dag wordt het bancaire speelveld in ons land gedomineerd door drie zeer grote instellingen, ABN Amro, ING en Rabobank, op korte afstand gevolgd door de Belgisch/Nederlandse Fortis Groep. Hiervan is ABN Amro de enige 'zuivere' bank, aangezien deze geen eigen verzekeraar omvat. De ING Groep is primair een verzekeraar met een hele sterke bancaire poot (onder meer Postbank en ING Bank), waar de Rabobank primair een bancaire groep is met een middelgrote verzekeraar (Interpolis). In 2005 is Interpolis gefuseerd met

Achmea, waarvoor in ruil de Rabobank een fors minderheidsaandeel 37 procent in Eureko, de moedermaatschappij van Achmea, verkreeg.

Naast deze vier grote partijen zijn meerdere kleine spelers actief, zoals de regionaal opererende Friesland Bank, de spaarbank SNS (Onderdeel van de Reaal groep), de 'private bank' Van Lanschot Bankiers en enkele nichespelers zoals ASN en Triodos Bank, die zich richten op duurzaam bankieren. In 1960 waren er in totaal in ons land bijna 120 banken actief. In 2004 was dit aantal gedaald tot 48 banken, via circa 70 in 1972.²

De grote vier spelers hadden op de meeste binnenlandse deelmarkten een gezamenlijk marktaandeel van tachtig procent of meer [NIBE (2005)]. Voorts zijn alle Nederlandse grootbanken internationaal actief. De ABN Amro heeft van oudsher een uitgebreid internationaal kantorennetwerk. ING is eveneens internationaal grootschalig actief, soms als verzekeraar, maar in toenemende mate ook als bank. Voornamelijk via het internationaal 'uitrollen' van het Postbankconcept onder het label ING Direct is deze bank zeer succesvol in het buitenland. De Rabobank is een relatieve laatkomer in het buitenland (eerste buitenlandse vestiging – Frankfurt – in 1980), maar mag zich inmiddels de meest internationaal georiënteerde coöperatieve bank ter wereld noemen.

² Overigens vond ook binnen de groep coöperatieve banken een ingrijpende fusiegolf plaats. Rond de fusie in 1972 waren er circa 1200 aangesloten banken. Dit aantal is gestaag gedaald via 970 in 1981 en 369 in 2001 tot circa 240 medio 2006. Het aantal kantoren is ook gedaald, maar veel minder.

In de meeste studies wordt de Rabobank Groep als één bank behandeld. In vergelijking met het buitenland is dit een afwijkende behandeling. Dit wordt veroorzaakt door de kruislingse garantieregeling. Deze regeling zorgt ervoor dat in ons land de coöperatieve bancaire sector vanuit toezichtperspectief als één eenheid kan worden behandeld. Het bancaire toezicht op de aangesloten Rabobanken is dan ook door DNB gedelegeerd aan de coöperatieve centrale bank, Rabobank Nederland. Bij internationale vergelijkende studies is het van belang dat men zich realiseert dat in de Nederlandse statistieken concentratiecijfers door deze behandeling van de coöperatieve bankensector in relatieve zin worden overschat.

2 Concurrentie en concentratie: theoretische concepten en empirie

Alvorens in hoofdstuk 4 nader in te gaan op de ontwikkelingen in de Nederlandse markt voor retailbankieren, worden in dit hoofdstuk eerst de belangrijkste theoretische invalshoeken van de verschijnselen concentratie en concurrentie besproken. Het hoofdstuk begint met een beknopte bespreking van de literatuur op het gebied van de concurrentie in het bankwezen. Vervolgens wordt het begrip 'concentratie' nader uiteengezet, waarna wordt ingegaan op de belangrijkste uitkomsten van het empirische onderzoek naar de samenhang tussen concentratie en concurrentie binnen het bankwezen.

2.1 Concurrentie

In de literatuur bestaan twee hoofdstromingen ter bepaling van de mate van concurrentie:

- Structuurmodellen
- Niet-structurele modellen

In beide benaderingen speelt het begrip marktmacht een belangrijke rol. Marktmacht is de capaciteit om de marktprijzen te kunnen bepalen als gevolg van een dominante positie in een bepaalde markt.

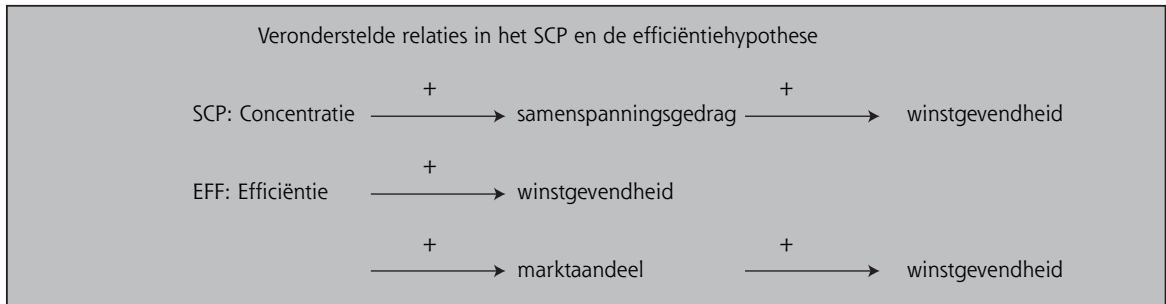
2.1.1 *Structuurmodellen*

De structuurbenadering voor de modellering van concurrentie omvat het Structure-Conduct-Performance (SCP) paradigma en de efficiëntiehypothese. Daarnaast zijn er nog enkele formele benaderingen die hun wortels in de Industriële Organisatie Theorie hebben. Deze modellen zijn vaak toegepast in empirische studies, hoewel zij niet uit formele theoretische modellen kunnen worden afgeleid. Het verschil tussen het SCP en de efficiëntiehypothese is in figuur 2.1 weergegeven.

In formele zin wordt het onderscheid tussen het SCP-paradigma en de efficiëntiehypothese door de volgende vergelijking verduidelijkt:

$$(1) \quad \Pi_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 CR_j + \alpha_2 MS_{ij} + \sum \alpha_i X_i$$

Figuur 2.1 SCP versus efficiëntiehypothese



Π_{ij} stelt een maatstaf voor de performance van bedrijf i in markt j voor. CR_j is een concentratiemaatstaf en MS_{ij} is het marktaandeel. Zowel CR_j als MS_{ij} zijn proxies voor de marktstructuur. X_i is een vector van controlvariabelen die wordt opgenomen om rekening te kunnen houden met bedrijfs- en marktspecifieke karakteristieken. De traditionele SCP-relatie gaat op als $\alpha_1 > 0$ en $\alpha_2 = 0$. In dit geval is de concentratiegraad bepalend voor de winst en doen de afzonderlijke marktaandelen er niet toe. De efficiëntiehypothese wordt door de data ondersteund als $\alpha_1 = 0$ en $\alpha_2 > 0$. In deze situatie is de winst van een bedrijf afhankelijk van zijn marktaandeel. De achterliggende gedachte is dat efficiënt producerende bedrijven hogere marktaandelen kunnen bereiken en daarmee ook hogere winsten genereren. Een hogere concentratiegraad (CR) vertaalt zich dan dus niet in hogere winsten door misbruik van marktmacht; de coëfficiënt α_1 is dan gelijk aan 0.

Het SCP gaat uit van een verband tussen marktstructuur, bankgedrag en winstgevendheid. Een sterk geconcentreerde markt wordt verondersteld tot samenspanninggedrag tussen de grotere banken te leiden, wat in een superieure marktperformance resulteert (Goldberg en Rai, 1996). De redenering is dat grote banken hun marktmacht misbruiken om hun winsten te verhogen. Het paradigma stelt dat toenemende concentratiesamenspanning een anti-competitief gedrag aanmoedigt.

Deze argumentatie wordt door twee andere theoretische stromingen in twijfel getrokken. De efficiëntiehypothese (EH) postuleert dat efficiëntiebanken in staat zijn hun marktaandeel te verhogen als gevolg van hun hogere winstgevendheid. Hierdoor loopt de concentratiegraad 'automatisch' op. De causaliteit tussen winstgevendheid en concentratiegraad is in beide benaderingen (EH en SCP) dus precies tegengesteld. Een bank met een hogere mate van efficiëntie dan haar concurrenten kan twee verschillende strategieën volgen. De eerste optie is winstmaximalisering door de huidige prijsniveaus en bedrijfsomvang te behouden. Het tweede alternatief is winstmaximalisering door de prijzen te verlagen en de omvang van het bedrijf uit te breiden. Overigens is de 'optimale winst' in beide opties niet aan elkaar gelijk. Dit heeft onder andere met verschuiving van aanbodcurves te maken. Theoretisch gezien kan de winst daardoor in beide opties verschillend uitpakken. Dit is afhankelijk van de mate waarin sprake is van toenemende schaalopbrengsten. In hoeverre deze kunnen worden gerealiseerd is afhankelijk van de ontwikkeling van de vraagzijde van de markt.

Als de marktvraag niet groeit is optie één de beste. In een groeiende markt optie twee. Als de bank voor de tweede optie kiest zullen de efficiëntste banken marktaandeel winnen en bankefficiëntie zal dan de motor achter het marktconsolidatieproces zijn, zonder dat de concurrentie noodzakelijkerwijs vermindert. De contestability theory, oftewel betwistbaarheidshypothese benadrukt, dat een geconcentreerde bankensector zich competitief kan gedragen als de drempels voor nieuwe toetreders in de markt laag zijn (Baumol, 1982). Alleen al de dreiging van potentiële toetreding dwingt banken met grote marktaandelen – onder bepaalde voorwaarden – hun producten concurrerend te prijzen. In een perfect betwistbare markt kost toetreding niks, gaat uittreding zonder kosten en is de vraag naar de output van de sector zeer prijselastisch. Kostenloze uittreding betekent dat wanneer een bedrijf voornemens is een markt te betreden, hij verwacht om de daarmee gemoeide vaste kosten terug te krijgen als hij later mocht besluiten zich weer van deze markt terug te trekken.

In de praktijk is geen sprake van een kosteloze toetreding. Ook richt regulering vanuit het perspectief van financiële stabiliteit een gerechtvaardigde toetredingsbarrière op. De laatste jaren hebben belangrijke trends in de bankensector, zoals deregulering en IT-innovaties, de toetredingsbarrières en de vaste kosten voor nieuwe aanbieders van financiële producten evenwel verlaagd. Weliswaar zijn er nog steeds niet onaanzienlijke sommen geld nodig om als nieuwkomer een markt te betreden, vooral investeringen in ICT en marketing. Maar nieuwkomers die van meet af aan de nieuwste technologie kunnen inzetten en die zich kunnen richten op aantrekkelijke deelmarkten hebben een fors kostenvoordeel ten opzichte van gevestigde partijen. Die voeren immers een breder scala aan producten en diensten, hebben vaak nog forse investeringen af te schrijven en hebben veelal een relatief omvangrijk kantorennet. Door dit alles kennen zij in vergelijking met de nieuwkomers een zwaardere kostenbelading. Daarom verwachten wij dat de potentiële negatieve consequenties van een geconcentreerde bankensector grotendeels geneutraliseerd zullen worden door een relatief vrije toetreding.

2.1.2 Niet-structurele modellen

Deze typen modellen omvatten het Bresnahanmodel en het Panzar/Rosse (PR)model³, naast theoretische raamwerken die de dominantie in prijszettingsgedrag in retailmarkten behandelen. Deze modellen behoren tot de *New Empirical Industrial Organisation* benaderingen. Zij concentreren zich op het competitieve gedrag van banken zonder expliciete informatie over de marktstructuur te gebruiken.

Het *Bresnahanmodel* komt neer op een simultane schatting van de marktvraag of marktaanbodfunctie en een prijsvergelijking met gebruikmaking van geaggregeerde sectordata. Deze exercitie identificeert met behulp van standaard econometrische methoden een parameter die iets over de vigerende marktstructuur zegt ().

³ Zie Bresnahan (1982) en Panzar and Rosse (1987).

Het *PR-model* vereist bedrijfsspecifieke data. Deze benadering leidt tot de bepaling van de zogenoemde *H*-statistiek teneinde de competitieve aard van bankenmarkten en de macht van banken kwantitatief te kunnen beoordelen. De *H*-statistiek wordt op basis van een herleide vorm opbrengstvergelijking berekend en meet de som van de elasticiteiten van de totale opbrengsten met betrekking tot de inputprijzen van een bank. Het *PR-model* toont dat deze statistiek de structuur en het gedrag van de markt waarin de bank opereert, kan weerspiegelen. De toetsbare hypothesen zijn:

$H \leq 0$: monopolie of kartel. De bank kan prijzen hanteren die maximale winst opleveren.

$0 < H < 1$: monopolistische competitie. Er is enige correlatie tussen input- en outputprijzen, maar die is minder dan proportioneel.

$H = 1$: volledige concurrentie. In deze situatie komen excessieve winsten niet voor.

Het *PR-model* behandelt banken als éénproductbedrijven, die met deposito's en andere fundingskosten als 'inputs' leningen en andere rentegenererende activa 'produceren'. Dit weerspiegelt de intermediatierol van banken.

Een derde benadering is om de snelheid van aanpassingen in prijszettingsgedrag in retailmarkten te onderzoeken in reactie op veranderingen in rentestanden (zie Sterken, 2004). De hypothese is dat banken in minder concurrerende markten hun rentetarieven bij kostenstijgingen sneller aanpassen dan bij kostendalingen. Deze studies onderzoeken tevens de mate van marktdominantie. Getoetst wordt of het altijd dezelfde bank is die een voorbeeld stelt voor de rest van de markt.

2.2 Het concept van concentratie

Zoals besproken speelt het concentratieconcept een belangrijke rol in structuurmodellen.⁴ In zijn algemeenheid wordt – de ontwikkeling van – het 'natuurlijke' niveau van de concentratie, en dus het aantal levensvatbare banken, bepaald door de 'optimale' omvang van een bank, de omvang van de markt en, aan de vraagzijde, de perceptie over de mate waarin de aangeboden producten en diensten verschillen. Een natuurlijk monopolie zal uiteindelijk ontstaan als slechts één producent in staat is om alle producten tegen minimale kosten te produceren. Als er echter ruimte is voor meer dan één producent dan zal waarschijnlijk een oligopolie ontstaan. Als de bankenmarkt bovendien wordt gekenmerkt door toenemende schaalopbrengsten, dat wil zeggen dat de kosten per eenheid product dalen naarmate de productieomvang toeneemt, zal de optimale omvang van een individuele bank (in termen van een efficiënte bedrijfsvoering) continu toenemen bij een toenemende vraag. In deze

⁴ Zie Appendix 1 voor een nadere bespreking van de *k*-firm concentratieratio en de HHI. Een meer gedetailleerde beschrijving van een breder scala aan concentratiemaatstaven is te vinden in Bikker en Haaf (2000).

situatie is consolidatie de uitkomst van een dynamisch marktproces.⁵ Deze natuurlijke tendens om activiteiten te concentreren zou uiteindelijk leiden tot het overleven van slechts één levensvatbare bank en een concentratiegraad van 1.⁶ Aan de andere kant zou het voor veel banken mogelijk zijn om in een zeer concurrerende markt actief te zijn als schaal- en scopevoordelen voor alle producten en diensten zouden ontbreken. Er is ook ruimte in de markt voor verschillende banken als klanten de aangeboden producten en diensten als heterogeen in plaats van homogeen zouden beschouwen. Als de producten als zeer heterogeen worden gezien, zal de concentratiegraad ceteris paribus lager uitvallen.

Ondanks de vele verschillende manieren om concentratie te meten, bestaat algemene overeenstemming over de componenten van concentratieratio's. Deze zijn het aantal bedrijven en de verdeling van de omvang van de bedrijven in een bepaalde bedrijfstak. Er bestaat in de literatuur echter geen systematische classificatie van concentratiemaatstaven. De concentratie-indices, CI , hebben dezelfde basisvorm:

$$(2) \quad CI = \sum_i^n s_i w_i$$

hierin is s_i het marktaandeel van bedrijf i , w_i is het gewicht dat de index toekent aan het corresponderende marktaandeel en n is het aantal bedrijven in de betrokken markt. De meest gebruikte indices zijn respectievelijk de Herfindahl Index (HI) en de k -firm concentratieratio (CR).

$$(3) \quad HI = \sum_i^n s_i^2$$

$$(4) \quad CR_k = \sum_{i=1}^k s_i$$

De Herfindahl Index benadrukt het belang van grotere bedrijven door deze een groter gewicht te geven dan de kleinere.⁷ Deze index neemt iedere onderneming afzonderlijk en verschillend op teneinde arbitraire afbrekingen en ongevoeligheid voor de verdeling van de marktaandelen te voorkomen. De k -firm concentratieratio (CR_k) kent gelijke gewichten toe aan de k leidende bedrijven, maar negeert de vele kleine bedrijven in de markt. In studies en beleidsdocumenten wordt deze maatstaf vaak gebruikt.

⁵ Dit zou kunnen verklaren waarom de consolidatietrend in het bankwezen eigenlijk altijd al aanwezig is geweest en zich ook in de toekomst zal voortzetten.

⁶ Vele studies zijn aan dit onderwerp gewijd (bijvoorbeeld Berger cs. 1993; Molyneux cs., 1996).

⁷ De Herfindahl Index wordt in de Verenigde Staten als wettelijke maatstaf gebruikt om het effect van een voorgenomen fusie in de bankensector op de concentratiegraad te evalueren.

2.3 Een overzicht van bestaand empirisch onderzoek

De beschikbaarheid van de benodigde bancaire gegevens en de lengte van de tijdreeksen zijn vaak beperkt voor Europese landen.⁸ Deze data zijn ook moeilijk te vergelijken als gevolg van inconsistenties in de definities van de onderliggende markten in de verschillende landen. Vandaar dat empirisch onderzoek naar concurrentieverhoudingen en concentratie in de bankensector van de EU schaars is. De consequentie van de slechte beschikbaarheid en kwaliteit van de data is dat de uitkomsten met grote voorzichtigheid moeten worden geïnterpreteerd. Het is om die reden onverstandig om de resultaten al te nadrukkelijk te gebruiken voor beleidsconclusies of aanbevelingen. Naast deze dataproblemen zullen we hieronder ingaan op methodologische en praktische tekortkomingen of omissies van bestaande studies over concurrentie en concentratie in het Europese bankwezen.

2.3.1 *Empirische toepassingen van het SCP-paradigma en de efficiëntiehypothese*

De toepassing van het SCP in empirische studies over het bankwezen is door verschillende auteurs bekritiseerd (Reid, 1987; Vesala, 1995). De kritiek richt zich meer op de vorm van het theoretische model dan op de specificatie van de verschillende variabelen. De grootste kritiek heeft betrekking op de 'eenrichtingscausaliteit' van marktstructuur naar marktprestatie van het originele model, zoals dat nog steeds in veel studies over de bankensector wordt toegepast. Eigenlijk negeren de meeste studies gebaseerd op het SCP-raamwerk het – strategische – gedrag van banken. Banken proberen zich van hun concurrenten te onderscheiden door divergerende strategieën te volgen en verschillende corporate imago's te presenteren. Overigens zijn de empirische bevindingen van de schaarse SCP-studies voor Europese bankenmarkten net zo weinig eensluidend als die voor de Amerikaanse bankensector.⁹

2.3.2 *Het nadeel van nationale concentratiemaatstaven*

De schaarste aan Europese data maakt het welhaast onmogelijk om een betekenisvol en daarmee relevant marktgebied voor een bepaalde bank te definiëren. Nauwkeurige en relevante concentratiemaatstaven zijn ook erg moeilijk te construeren. Dit geldt zeker voor universele banken. Die opereren immers in veel verschillende product- en geografische markten tegelijkertijd, met elk hun eigen competitieve kenmerken.

Daar komt bij dat nationale concentratiemaatstaven idealiter gecorrigeerd zouden moeten worden voor de omvang van de markt. Als men naar alle EU-landen kijkt, blijkt de concentratie in de grotere landen meestal beperkter dan in de kleinere landen. Die heeft te maken

⁸ Er is een vrij uitgebreide literatuur over concurrentie in het Amerikaanse bankwezen. Gebrek aan data is kennelijk niet het probleem voor Amerikaanse banken.

⁹ Jansen en De Haan (2003) komen op basis van uiteenlopende schattingsmethoden en theoretische modellen tot de vrij eenduidige conclusie dat er geen verband bestaat tussen concentratie en concurrentie op macroniveau in het Europese bankwezen. Zij vinden eveneens geen bewijs voor een robuust verband tussen concentratie en winstgevendheid.

met de minimale schaal die een grootbank moet hebben. Bankieren vereist nu eenmaal een zekere schaal. Dit betekent wel, dat in landen met een grotere bevolking ruimte is voor meer levensvatbare banken dan in kleinere landen. Als verondersteld wordt dat alle banken dezelfde optimale omvang en dezelfde kostenfunctie hebben, dan is het aantal levensvatbare banken hoger naarmate het land groter is.¹⁰

Zeker op het terrein van retailbankieren, waar de concurrentie scherp is en de aanbieders van financiële producten en diensten vaak op prijs moeten concurreren, is schaalgrootte belangrijk. Daarbij gaat het niet alleen om het zo laag mogelijk houden van de kosten per eenheid product, maar vooral om de noodzakelijke investeringen in bijvoorbeeld ICT te kunnen dragen. Voor kleinere partijen is dit in toenemende mate een probleem, waardoor zij zich gedwongen zien om bepaalde taken uit te besteden aan derden of om samenwerkingsverbanden aan te gaan. De Nederlandse markt kent hiervan al enkele voorbeelden. Zo heeft de Friesland Bank enkele jaren geleden de afwikkeling van haar effectentransacties uitbesteed aan de Rabobank.

Als banken alle taken in eigen beheer willen houden, lopen zij in een klein land al snel tegen de grenzen van de mogelijkheden op. De benodigde schaalgrootte leidt in Nederland immers tot een hoge mate van concentratie, maar zou in een grotere markt als bijvoorbeeld Duitsland hand in hand gaan met een geringere concentratie in het bankwezen. Dit komt louter door de omvang van de Duitse markt. Als de toezichthouders zwaar leunen op nationale concentratiemaatstaven als indicator voor de concurrentie binnen een markt zijn banken in een klein land dus in een structureel nadelige positie ten opzichte van hun grote concurrenten in een groter land.

2.3.3 Studies gebaseerd op het PR-model

De schaarse studies over de marktstructuur zijn voornamelijk op het *PR-model* gebaseerd. De uitkomsten duiden doorgaans op monopolistische concurrentie in bankensectoren.¹¹ Interessant is dat de meeste Europese studies al rond 1980 een situatie van monopolistische concurrentie vinden toen de nationale bankenmarkten nog vrij gesloten waren en bijvoorbeeld buitenlandse concurrentie via het internet nog niet bestond.

¹⁰ Als men op grond van concentratiemaatstaven iets wil zeggen over de concurrentie in een bepaalde markt speelt niet alleen de omvang van het land in termen van inwoners, maar ook de oppervlakte een rol van betekenis. Als twee verder identieke landen een groot verschil in bevolkingsdichtheid kennen, zal een identieke concentratiegraad in het dunbevolkte land tot minder keuze voor de consument leiden dan in het dichtbevolkte land.

¹¹ De Bresnahanbenadering is zelden toegepast in Europese bankenstudies. Bikker (2004) toetst het Bresnahanmodel voor zowel de deposito als leningmarkt in negen Europese landen. Deze exercitie levert vergelijkbare resultaten op als de uitkomsten uit studies gebaseerd op de meeste PR-modellen. De hypothese van volledige concurrentie op de bankenmarkten kan niet worden verworpen. De tekortkomingen van de Bresnahanbenadering zijn dezelfde als die van het frequenter toegepaste PR-model. We beperken ons daarom tot een evaluatie van de PR-methodologie in de hoofdstuktekst.

Figuur 2.2 PR-model resultaten in empirische studies

Auteurs	Periode	Onderzochte landen	Resultaten
Nathan en Neave (1989)	1982-1984	Canada	1982: volledige concurrentie 1983-1984: monopolistische concurrentie
Shaffer (1983)	1979	New York	Monopolistische competitie
Lloyd-Williams cs. 1994)	1986-1988	Spanje	Monopolie
Molyneux cs. (1993)	1986-1989	Frankrijk, Duitsland, Italië, Spanje en VK	Monopolie: Italië; Monopolistische competitie: Frankrijk, Duitsland, Spanje en VK
Vesala (1995)	1985-1992	Finland	Monopolistische concurrentie voor 6 van de 8 jaren
Molyneux (1996)	1986-1988	Japan	Monopolie
Coccorese (1998)	1988-1996	Italië	Monopolistische concurrentie
De Bandt en Davis (2000)	1992-1996	Frankrijk, Duitsland en Italië	Monopolistische concurrentie: grote banken in alle landen; monopolistische concurrentie: kleine banken in Italië; monopolie: kleine banken in Frankrijk en Duitsland
Rime (1999)	1987-1994	Zwitserland	Monopolistische concurrentie
Bikker en Groeneveld (2000)	1989-1996	15 EU landen	Monopolistische concurrentie

Bron: Bikker en Haaf (2000)

Benadrukt zij dat het in de praktijk bijzonder moeilijk is om de voor een bank relevante markt scherp af te bakenen. Dit maakt een eenduidige interpretatie van de schattingsresultaten gebaseerd op het PR-model onmogelijk. Dit heeft meerdere oorzaken. Ten eerste kan de geografische dimensie van bankenmarkten niet adequaat in beschouwing worden genomen. De competitieve omgeving waarmee de bank wordt geconfronteerd is niet noodzakelijkerwijs identiek aan de feitelijke competitieve situatie in het land waar de bank is gevestigd. Dit geldt bovenal voor grote universele banken met aanzienlijke buitenlandse activiteiten. Deze internationaal actieve banken worden natuurlijk geconfronteerd met andere competitieve krachten dan kleine, regionale banken. Voor landen met relatief gesloten banksystemen is de H-statistiek, althans in theorie, indicatiever voor de competitieve situatie in de binnenlandse bankenmarkt. Maar ook daar speelt het probleem dat de lokale marktaandeelen en eventuele marktmacht van een kleine coöperatieve of spaarbank in een dunbevolkt land veel groter kan zijn dan blijkt uit welke nationale statistiek dan ook.

Helaas heeft het hoge en almaar toenemende niveau van de internationalisatie de toepasbaarheid van het PR-model geërodeerd (zie Hannan, 1997; Radecki, 1998).¹² Hoewel de omvang van de grensoverschrijdende deposito's en leningen nog gering is, zijn de grensoverschrijdende participaties in nationale banksystemen in sommige landen aanmerkelijk. Zo laat figuur 2.3 zien dat een groot deel van het Finse, Ierse en Belgische bankwezen in buitenlandse handen is. Luxemburg is natuurlijk een speciaal geval. Het heeft ook weinig zin om aparte schattingen uit te voeren voor banken van verschillende omvang om voor de effecten van het opereren in verschillende geografische markten te corrigeren (zie Bikker en Haaf, 2000). Deze schattingsresultaten zijn niet informatief. Immers, kleine, meer nationaal georiënteerde banken voelen sowieso de competitieve druk van de grotere, kapitaalkrachtiger en meer internationaal georiënteerde banken in hun land, al zijn buitenlandse spelers in het algemeen relatief weinig actief op het vlak van het retailbankieren.

Een tweede bezwaar dat aan de PR-benadering kleeft, is dat deze niet kan worden toegepast voor afzonderlijke marktsegmenten waarin banken opereren. De waargenomen H is een index van de algehele competitieve condities in de gehele bankenmarkt. Er kan per definitie niet worden gedifferentieerd naar product- en/of klantengroepen. Dit aspect maakt PR niet erg bruikbaar voor de meeste Europese bankenmarkten. De meeste banken zijn onderdeel van een financieel conglomeraat, bestaande uit veel verschillende bancaire en verzekeringsactiviteiten. Het is onmogelijk om de totale opbrengsten uit te splitsen naar deze verschillende activiteiten. Bovendien kan men niet spreken over dé bankenmarkt. Men kan bijvoorbeeld een onderscheid maken naar retail-, private en zakelijk bankieren. Deze submarkten hebben uiteenlopende competitieve karakteristieken en omvatten op hun beurt

¹² Volgens Ayadi en Pujals (2005) zou dit kunnen worden toegeschreven aan het openstellen van de markten, hetgeen de toetreding van nieuwe concurrenten heeft aangemoedigd. De mate van betwistbaarheid in de markt is hierdoor toegenomen. Ook het ontstaan van nieuwe distributiekanaalen zoals e-banking heeft bijgedragen aan het verdwijnen van geografische grenzen. Hierdoor is het concept van de 'lokale markt' sterk geërodeerd.

Figuur 2.3 Kapitaal van banken in het eurogebied in handen van niet-ingezetenen
(Als percentage van het totale eigen vermogen; eind 2000)

	Deelname in												Gemiddeld
	BE	DE	GR	ES	FR	FI	IE	IT	LU	NL	AT	PT	
BE		0.00	0.00	0.00	6.17	0.00	2.88	0.09	18.40	1.23	1.01	0.86	2.79
DK	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.17	0.00	0.00	0.00	0.18
DE	1.11		0.00	2.87	2.54	0.00	26.3	1.74	47.30	1.65	9.03	2.02	8.60
GR	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.32	0.00	0.00	0.73	0.10
ES	0.23	0.66	0.00		1.44	0.00	0.00	1.12	0.00	0.00	0.00	0.99	0.40
FR	0.47	0.38	1.16	1.26		0.00	0.00	2.59	9.80	0.00	0.02	0.78	1.50
IT	0.00	0.86	0.00	1.92	1.09	0.00	2.79		4.28	0.00	0.11	3.19	1.29
LU	0.04	0.06	0.00	0.00	0.19	0.00	0.91	0.28		0.00	0.00	2.82	0.39
NL	27.04	1.98	0.00	0.00	0.58	0.00	5.82	0.67	1.49		0.00	1.83	3.58
PT	0.00	0.00	0.00	1.18	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00			0.11
SE	0.00	0.03	0.00	0.00	0.00	37.64	0.00	0.00	0.27	0.00	0.00	0.00	3.16
UK	0.00	0.00	0.96	2.29	1.56	0.00	1.14	0.11	0.79	0.00	0.00	0.25	0.59
JP	0.00	0.02	0.00	0.00	0.67	0.00	0.00	0.00	0.00	0.59	0.00	0.00	0.11
US	0.24	0.49	1.25	0.00	0.00	2.81	0.01	0.00	0.00	3.10	0.00	3.10	0.92
Overig	0.37	0.68	2.72	0.00	0.00	0.22	0.38	3.68	1.02	0.10	0.00	0.10	0.77
Totaal	29.5	5.2	6.1	9.5	14.3	40.7	40.2	10.3	85.8	6.7	10.2	16.7	22.9

Land van oorsprong eigenaars

Bron: Fitch IBCA Bankscope

ook weer verschillende segmenten. Zelfs de meeste 'zuivere' banken zijn in het algemeen actief in meerdere markten tegelijk, waarbij zij lang niet in iedere marktsegment met dezelfde intensiteit actief zijn. Wat betreft de retailmarkten kan de spaarmarkt niet vergeleken worden met de markt voor on-line beleggingstransacties. Men zou ook een onderscheid moeten maken tussen verschillende klantsegmenten. Het verstrekken van leningen aan particulieren vereist een andere kredietaanvraagbehandeling dan kredieten aan het MKB. Ten derde zou de relevante markt alle aanbieders van een bepaalde bancaire dienst of product moeten omvatten. Niet alleen de feitelijke maar ook de potentiële concurrenten

zouden in de analyse moeten worden betrokken. Het is echter al onmogelijk om alle feitelijke bancaire concurrenten in een markt in empirische studies mee te nemen, laat staan dat het effect van potentiële nieuwe toetreders op de marktstructuur in de studies tot uiting komt. Deze – potentiële – nieuwkomers kunnen een grote invloed hebben op de competitieve structuur in bankenmarkten, hoewel hun marktaandeelen relatief beperkt zijn of zullen blijven.

2.3.4 *Suggesties ter aanscherping van het empirische onderzoek*

1. *Houd meer rekening met een lager aggregatieniveau*

Zoals eerder gezegd is een belangrijk bezwaar van concentratie-indicatoren op basis van balanstotalen, dat zij veelal in onvoldoende mate differentiëren tussen deelmarkten. Maar ook in studies die concentratieratio's voor de spaarmarkt of leningenmarkt hanteren wordt onvoldoende rekening gehouden met verschillen tussen de diverse bancaire spelers. Want anders dan in menig empirisch onderzoek wordt verondersteld, vertonen de diverse banken onderling grote verschillen in strategie, doelgroepen en segmenten waarin zij actief zijn. Dit kan worden ondervangen door middel van analyses op een lager aggregatieniveau en met aandacht voor individuele spelers. Zo kunnen analyses worden uitgevoerd voor de concentratie op de deelmarkt voor spaargeld, betalingsverkeer, hypothecair krediet, consumptief krediet, bedrijfsfinanciering voor het grootbedrijf en het midden- en kleinbedrijf, enzovoort. Niet alleen geeft een dergelijke benadering meer relevante informatie dan een op basis van balanstotalen, ook biedt het meer ruimte om rekening te houden met andere spelers.¹³

Bij analyses op het niveau van deelmarkten komen opeens kleine niche-spelers naar voren, die op basis van balanstotaal buiten de analyse zouden zijn gebleven, maar die op één of twee deelmarkten spelers van betekenis zijn. Voorbeelden in ons land zijn bijvoorbeeld Roparco op de markt voor spaargeld of DSB op de markt voor consumptief krediet. Bij een analyse op het niveau van bijvoorbeeld de markt voor hypothecair krediet komt dan opeens een buitenlandse speler als EUBOS naar voren, evenals de diverse verzekeringsmaatschappijen en pensioenfondsen die op deze markt actief zijn.

De genoemde concentratieratio's dienen in principe allemaal voor deelmarkten te worden berekend. Een probleem is daarbij wel dat voor tal van deelmarkten de benodigde informatie ontbreekt om dergelijk onderzoek goed uit te voeren. In hoofdstuk 4 van deze bijdrage zullen wij de concurrentie in een aantal deelmarkten voor bancaire producten in Nederland nader analyseren.

¹³ Swank (1995) vormt in dit opzicht een uitzondering op de meeste onderzoeken. Niet alleen gaat zijn studie specifiek over de Nederlandse bankensector, maar hij maakt ook een onderscheid tussen twee deelmarkten: de leningen- en depositomarkt. Hij concludeert dat de concurrentie tussen Nederlandse banken op deze markten destijds niet perfect was.

2. Houd rekening met de keuzemogelijkheden van de consument

Een ander manco van de gebruikelijke concentratierisico's is dat zij weinig of niets zeggen 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 heeft geleid dat het belang van traditionele bankkantoren trendmatig terugloopt, vormt de aanwezigheid van een bankkantoor in de nabije omgeving voor de klant nog altijd een belangrijk gegeven. Daardoor is ook de spreiding van zowel de bevolking als die van bankvestigingen over het land een belangrijk gegeven. Een voorbeeld moge dit verduidelijken. In Duitsland, een land met een in internationaal perspectief lage concentratiegraad, zijn de grootbanken in de meer perifere gebieden relatief slecht vertegenwoordigd. Daardoor kan het gebeuren dat de ter plaatste gevestigde coöperatieve of spaarbank lokaal een relatief grote marktmacht heeft. Hetzelfde kan uiteraard ook voorkomen in kleinere landen. Dit speelt bijvoorbeeld in Oostenrijk, waar in kleine, in een dal gelegen dorpen vaak maar één bank aanwezig is. Uit door één van de auteurs gevoerde persoonlijke gesprekken met bestuurders van de Raiffeisen Zentral Bank komt onder meer naar voren dat deze lokale monopoliemacht de goede prestaties van de Oostenrijkse Raiffeisenbanken voor een deel kan verklaren. Zelfs in ons land hebben buiten de grote steden plaatselijke Rabobanken in hun werkgebieden vaak zeer hoge marktaandelen. Maar in kleine landen heeft de klant in het algemeen binnen een straal van enkele kilometers van zijn woonplaats wel ruimschoots de keus tussen bankkantoren van meerdere aanbieders. De vergelijking van de concentratiegraad tussen Nederland en Duitsland zegt daardoor weinig over de keuzemogelijkheden die een consument heeft die belang hecht aan de aanwezigheid van een bankkantoor niet al te ver van waar hij woont. De nationale concentratie-indicatoren zouden bijvoorbeeld kunnen worden aangevuld met een indicator die aangeeft hoeveel bankvestigingen een inwoner binnen een straal van vijf kilometer van zijn of haar woonplaats vindt.¹⁴

Een tweede aanvulling zou kunnen worden gevonden door te kijken naar het aantal bankrelaties dat een klant aanhoudt. Dit zou een indicatie kunnen vormen voor de mate van concurrentie tussen aanbieders van financiële diensten. Immers, als een klant veel mogelijkheden heeft om actief te 'shoppen' tussen aanbieders van financiële diensten zal hij in de loop der tijd steeds meer bankrelaties gaan aanhouden. Het kan natuurlijk ook voorkomen dat een klant juist maar één bankrelatie aanhoudt omdat zijn bank hem perfect bedient en hij dus geen noodzaak heeft om te shoppen. 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. Dit is overigens al zichtbaar in de erosie van het begrip 'primaire financiële relatie'. Vroeger namen klanten vrijwel al hun financiële producten bij slechts één aanbieder af. Heden ten dage is de primaire financiële relatie op veel minder

¹⁴ Dit uiteraard in het volle besef van het feit dat steeds minder transacties bij een bankkantoor plaatsvinden. Dit neemt niet weg dat klanten de fysieke nabijheid van hun bank nog steeds erg belangrijk vinden, zelfs als zij die gemiddeld nog maar eenmaal per jaar bezoeken.

producten gebaseerd. Klanten kopen niet alleen minder producten bij hun huisbank, maar stappen voor de 'beste koop' voor uiteenlopende producten over naar andere banken of andere aanbieders, al of niet van buiten de financiële sector.

3. Betrek kleine spelers in de beschouwing

Het gebruik van concentratieratio's en indices leidt in de praktijk tot een relatief grote nadruk op de marktpositie van grote spelers. Dit doet geen recht aan de grote invloed die kleine agressieve spelers op de markt kunnen hebben. Rond 1980 heeft de komst van de spaarbank Roparco, onderdeel van de Robeco Groep, een enorme invloed gehad op de spaarmarkt. De gevestigde partijen moesten allemaal reageren op de agressieve nieuwkomer om hun positie te verdedigen. Uiteindelijk was de invloed van Roparco op de spaarmarkt vele malen groter dan men zou verwachten op grond van het marktaandeel, dat nimmer groter is geweest dan tien procent. Tegenwoordig zet ING de Duitse spaarmarkt op scherp, terwijl in België de komst van Rabobank.be de spaarmarkt in beweging heeft gezet. In eigen land heeft de komst van EUBOS de concurrentie op de markt voor woninghypotheken stevig aangewakkerd. Daarbij is het marktaandeel van deze bank niet veel groter dan twee procent. Vooral wetenschappelijk onderzoek naar het prijszettingsgedrag van partijen in de markt voor financiële producten biedt handvatten voor onderzoek naar de invloed van kleine partijen.

3 Consolidatie in het Europese bankwezen

Een historische terugblik leert dat vanaf 1990 tot het eind van de vorige eeuw sprake was van een heuse binnenlandse fusie- en overnamegolf in de Europese bankensector. Deze consolidatieslag heeft voor alle landen in een stijging van de concentratieniveaus geresulteerd. De motieven hierachter zijn divers. Vaak worden schaal- en scopevoordelen als argumenten genoemd (Groeneveld, 1999). Grensoverschrijdende fusies en overnames spelen tot de dag van vandaag een ondergeschikte rol. Dit komt doordat nog steeds belangrijke informele barrières bestaan. Denk hierbij aan culturele verschillen tussen landen, maar ook aan afwijkende fiscale regimes en, in samenhang daarmee, verschillen in productmodaliteiten. Overigens werpen sommige nationale autoriteiten soms nog aanzienlijke hordes op voor buitenlandse banken die een binnenlandse bank willen overnemen. Het (uiteindelijk overigens wél succesvolle) gevecht om de Italiaanse bank Antonveneta van ABN-Amro in 2005 spreekt wat dit betreft boekdelen.

De algemene verwachting is dat de cross-sector en cross-border operaties op de wat langere termijn zullen toenemen, wat tot de totstandkoming van enkele pan-Europese financiële conglomeraten, los van de traditionele landsgrenzen, zal leiden (Ayadi en Pujals, 2005). Het is aannemelijk dat grensoverschrijdende transacties zullen toenemen in landen waar de binnenlandse consolidatie al ver is voortgeschreden en/of bezorgdheid over de mate van concurrentie in specifieke marktsegmenten is geuit door de toezichhoudende instanties. In landen waar cross-border en cross-sector consolidatie al heeft plaatsgevonden is de vorming van cross-border conglomeraten onvermijdelijk. Niettemin lijken de consolidatiepatronen in de individuele Europese landen divers. Dit hangt vooral samen met de mate waarin het herstructureringsproces is gevorderd.

De Europese bankenmarkt wordt nog steeds als tamelijk gefragmenteerd beschouwd (ECB, 2002). Regionale leiders en nationale oligopolies bestaan nog steeds naast elkaar in Europa en weinig Europese (retail)spelers opereren op mondiaal niveau. In landen met een vrij geconcentreerde bankensector, waar de binnenlandse groeimogelijkheden beperkt zijn, zullen bankmanagers naar nieuwe groeimogelijkheden in verschillende geografische gebieden zoeken om te kunnen profiteren van de effecten van geografische diversificatie. In minder geconcentreerde markten zal binnenlandse consolidatie nog de geprefereerde strategie zijn om binnenlandse inefficiënties te reduceren.

Op de middellange termijn kunnen dus twee potentiële ontwikkelingen worden verwacht. Op de eerste plaats de afronding van binnenlandse consolidatie in Europese landen waar de concentratieniveaus middelmatig tot laag zijn. Ten tweede een versnelling in het tempo van grensoverschrijdende fusies en overnames, vooral in landen, zoals Nederland, waar zorgen over een afname van concurrentie in binnenlandse markten door de autoriteiten zijn geuit en waar mag worden verwacht dat verdere binnenlandse fusies op bezwaren van de toezichthouders zullen stuiten.

Op dit moment maken Europese toezichthouders nog gebruik van simpele concentratie-indicatoren als de CR5 en Herfindahl-Index om de marktstructuur in de bankensector te typeren. Op basis van deze indicatoren kan een drietal observaties worden gedaan.

1. De concentratiegraad is relatief hoog in de Scandinavische landen en de Benelux. Dit heeft al geleid tot uitingen van zorg over toenemende winstgevendheid ten gevolge van minder competitieve marktstructuren. Dientengevolge lijkt het erop dat de ruimte voor verdere binnenlandse consolidatie beperkt is.¹⁵
2. Ondanks het relatief ver voortgeschreden integratieproces van de financiële markten in de EU en de invoering van de euro, lijken de concentratieratio's van de EU-landen vrij sterk van elkaar af te blijven wijken. Dit illustreert de divergentie tussen nationale bankstructuren.
3. Met uitzondering van Ierland en Luxemburg, lijken de concentratiegraden voor kleine landen hoger te zijn. Er lijkt dus een relatie te bestaan tussen de omvang van de economie en de concentratiegraad. De snelheid (of het niveau) van consolidatie in een bepaalde markt is omgekeerd evenredig aan de omvang van het land.

¹⁵ De voorgenomen fusie in Zweden tussen Skandinaviska Enskilda Banken (SEB) en Foreningssparbanken (Swedbank) is om deze reden in 2002 door de autoriteiten geblokkeerd.

Figuur 3.1 Classificatie van EU-landen naar concentratiegraad in 2003

Indicator	CR5 > 60%	40% < CR5 < 60%	CR5 < 40%
Activa	België, Denemarken, Finland, Griekenland, Nederland, Portugal, Zweden	Frankrijk, Ierland, Oostenrijk, Spanje	Duitsland, Italië, Verenigd Koninkrijk
Kredieten	België, Denemarken, Finland, Griekenland, Nederland, Portugal, Zweden	Frankrijk, Ierland, Italië, Oostenrijk, Spanje	Duitsland, Ver- enigd Koninkrijk
Deposito's	België, Denemarken, Finland, Frankrijk, Griekenland, Nederland, Portugal, Zweden	Ierland, Italië, Spanje	Duitsland, Oosten- rijk, Verenigd Koninkrijk
Concentratieniveaus	Hoog	Middelmatig	Laag

Bron: ECB (2005)

4 De markt voor bancaire diensten in Nederland

In dit hoofdstuk bespreken wij de belangrijkste ontwikkelingen in de markt voor bancaire producten in ons land. Wij zullen ons op deze plaats vooral bezighouden met de belangrijkste trends op het terrein van de distributie van financiële diensten en producten, omdat deze de meest directe invloed op de krachtsverhouding tussen de banken en hun klanten hebben. Daarbij gaan wij eerst in op de rol van het directe kanaal en de opkomst van de intermediair. Vervolgens bespreken wij de concurrentieverhoudingen op enkele belangrijke deelmarkten.

4.1 De belangrijkste trends

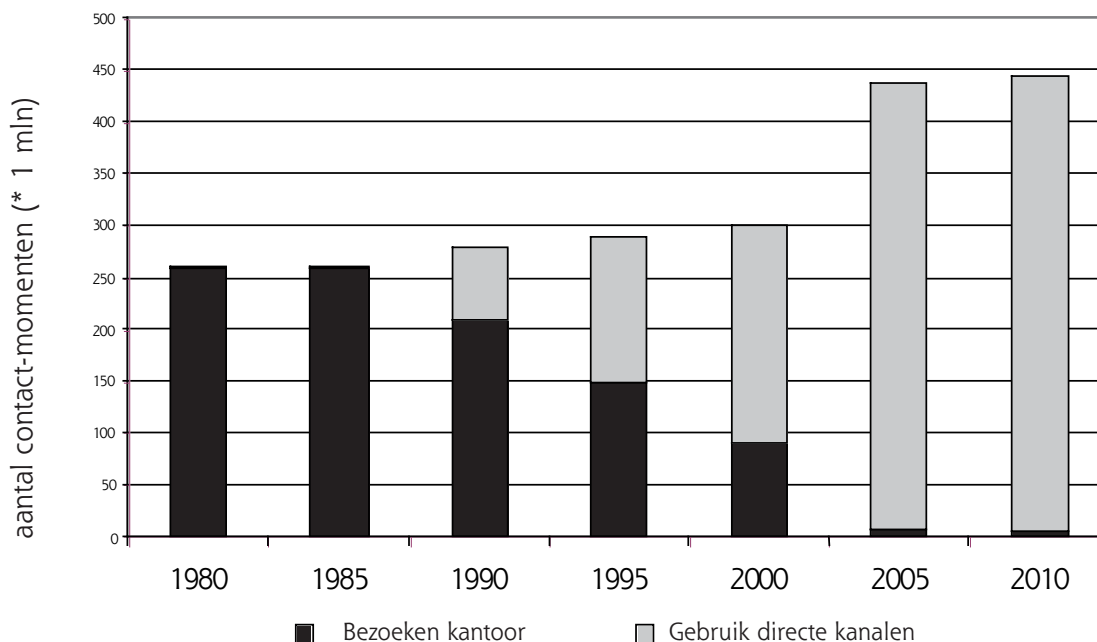
Opkomst directe kanalen

In de loop van de afgelopen decennia is een enorme verandering opgetreden in de manier waarop de contacten tussen banken en klanten worden ingevuld. De spectaculaire opkomst van het directe kanaal heeft de marktstructuur ingrijpend veranderd. Daarbij moet worden gedacht aan transactiekanaalen als de post, de telefoon, de geldautomaat en meer recent het internet. Waar twee decennia geleden bijna alle transacties tussen de banken en hun klanten nog een direct contact tussen klant en bankmedewerker inhielden, is dit anno 2006 nog maar nauwelijks het geval. De opkomst van het directe kanaal heeft daarbij een belangrijke rol gespeeld.

Figuur 4.1 bevat ter illustratie gegevens van de Rabobank. In 1985 waren er ruim 250 miljoen contactmomenten tussen Rabobanken en hun retailklanten. Deze contactmomenten omvatten alle soorten contact, zoals het inwinnen van informatie, het opnemen dan wel storten van contant geld, betaalopdrachten, adviesgesprekken en het afsluiten van contracten. Al deze contacten verliepen via de balie en gingen in veel gevallen gepaard met een ontmoeting tussen klant en balied medewerker of adviseur in het bankkantoor.

In 2005 is het aantal contactmomenten opgelopen tot circa 450 miljoen per jaar. Het leeuwendeel van deze transacties (voornamelijk kasopnames, stortingen en overboekingen, maar ook het inwinnen van productinformatie) verloopt via de directe kanalen, zoals telefoon, geldautomaat, pinautomaat of internet. Het aantal bezoeken van klanten aan het bankkantoor is teruggelopen tot slechts zo'n vijf miljoen per jaar.

Figuur 4.1 Ontwikkeling contactmomenten tussen banken en hun klanten.



Bron: Rabobank

Deze ontwikkeling heeft de rol van het bankkantoor ingrijpend gewijzigd. Een eerste gevolg is dat gevestigde partijen vandaag de dag een kostennadeel hebben ten opzichte van nieuwkomers in de markt. Deze kennen in het algemeen een veel lagere kostenbelasting omdat zij geen uitgebreid kantorennetwerk hebben. Tevens bieden sommige nieuwkomers slechts een beperkt palet aan producten en diensten. Daardoor kunnen zij zich van meet af aan beperken tot het op kosteneffectieve wijze bedienen van de meest aantrekkelijke deelmarkten. Dit was overigens ook indertijd het wapen van Roparco. Die spaarbank maakte gebruik van de infrastructuur van de andere banken, waardoor zij het zonder eigen kantorennet afkon. Dankzij de lage kosten kon zij hogere tarieven bieden dan de andere banken, zonder haar winstgevendheid aan te tasten. De gevestigde banken moesten in reactie hierop hun spaartarieven verhogen om niet al te veel marktaandeel te verliezen. Hierdoor liep hun rentemarge terug.

Een tweede gevolg van deze ontwikkeling is dat het contact tussen bank en klant losser is geworden. De opkomst van het internet als informatie- en transactiekanaal heeft deze trend nog eens versterkt. In het verleden kwam een klant gemiddeld eenmaal per week in het bankkantoor, maar nu is dat gemiddeld nog maar eenmaal per jaar. Verder concentreert het klantenbezoek zich in hoge mate rond belangrijke momenten, zoals de aankoop van een huis. Als een klant zijn bank bezoekt heeft hij veelal een concrete vraag en stelt hij hoge eisen aan de kwaliteit van het advies.

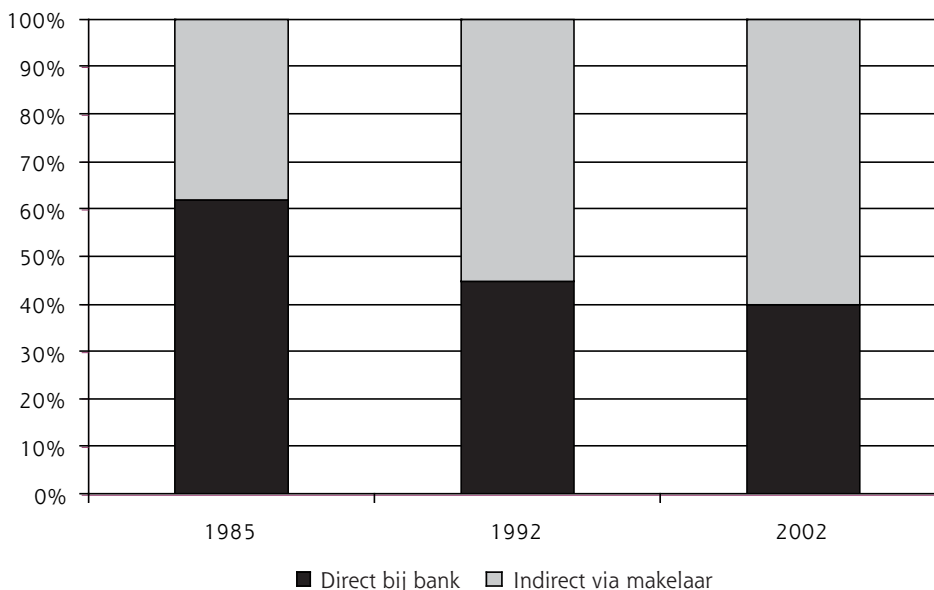
Een bijkomend effect van vooral de opkomst van internet is, dat de markt veel transparanter is geworden. De klant kan nu heel veel informatie over de producten en diensten van

de banken, alsmede hun tarieven, van het internet aflezen. Vergelijkingssites, waarop de producten van de verschillende aanbieders van financiële diensten ter vergelijking naast elkaar worden gezet, maken de markt nog eens extra transparant. Kruissubsidiëring van producten behoort daardoor ook tot het verleden, hetgeen vanuit concurrentieoptiek kan worden toegejuicht. De klant die uiteindelijk de stap naar het bankkantoor zet is dus ook nog eens beter geïnformeerd dan ooit tevoren. De banken zien dit alles als een bedreiging, aangezien zij vrezen voor een verminderde klantloyaliteit. Dit blijkt in de praktijk ook zo te zijn. Steeds meer mensen blijken te shoppen tussen banken en onderhouden contacten met meerdere banken.

De opkomst van de intermediair

Een andere ingrijpende verandering die zich de afgelopen decennia heeft voorgedaan betreft de opkomst van het intermediair. Hiermee wordt bedoeld op adviesbureaus die zich met 'onafhankelijke' financiële adviezen hebben gepositioneerd tussen de banken en hun klanten. Deze nieuwe toetreders houden de gevestigde spelers scherp en lijken duidelijk steun te bieden aan de theoretische notie van de betwistbaarheidshypothese. Met name op de markt voor verzekeringproducten (die verder buiten de scope van deze bijdrage vallen) en hypothecaire leningen spelen zij in toenemende mate een hoofdrol, zoals blijkt uit de volgende cijfers. In 1985 werd bijvoorbeeld achtendertig procent van de hypothecaire leningen niet rechtstreeks afgesloten via een bank, maar via tussenkomst van een intermediair. In 2002 was dit aandeel opgelopen tot zestig procent (van een veel grotere markt). Hieruit concluderen we dat toetreding tot de financiële retailmarkten in de loop der jaren – inderdaad – minder kostbaar is geworden.

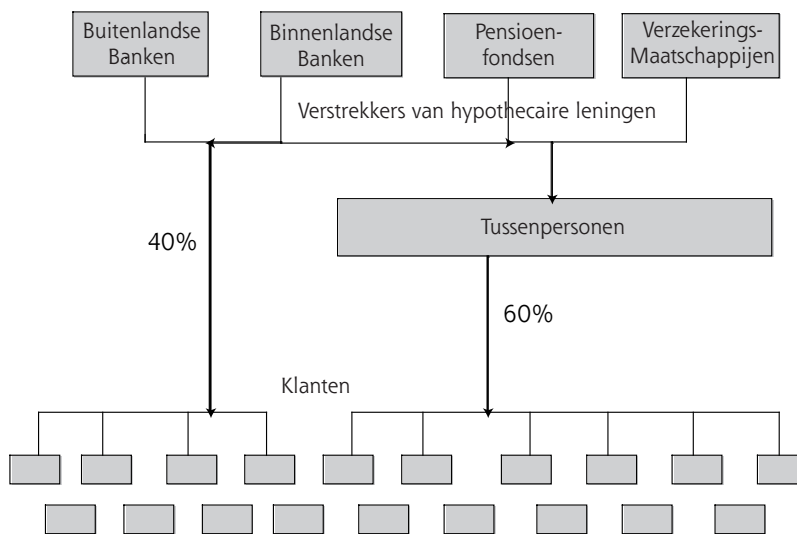
Figuur 4.2 Distributie van hypotheekleningen



Bron: Rabobank

De grootbanken zien deze ontwikkeling natuurlijk met lede ogen aan. De opkomst van intermediairs, die zich als het ware tussen de aanbieder van financiële producten en hun klanten worstelen, heeft de distributiekraacht van de traditionele banken namelijk stevig aangetast. De persoonlijke band die banken uit het oogpunt van klantenbinding zo graag met hun klanten ontwikkelen, wordt door de tussenkomst van het intermediair immers doorbroken.

Figuur 4.3 De markt voor hypothecaire leningen schematisch weergegeven



Verder geeft dit kanaal aan andere partijen, zoals verzekeraars en pensioenfondsen, die wél over de financiële middelen beschikken, maar geen afdoende eigen distributiekanaal bezitten, de mogelijkheid om op kosteneffectieve wijze te concurreren met de banken. In feite wordt door de tussenkomst van de intermediair, althans in theorie, een 'level playing field' gecreëerd waarop alle aanbieders van financiële producten met elkaar op gelijke voet concurreren. Voor het bereiken van een hoog marktaandeel moeten banken bij het intermediair concurrerende en innovatieve producten op de plank hebben liggen.¹⁶

¹⁶ In de Monitor Financiële Sector 2005 heeft de NMa onderzocht wat het effect was van de opkomst van het intermediair voor de markt van verzekeringsproducten. De uitkomst van dit onderzoek duidt erop dat advisering door intermediairs niet leidt tot een betere bediening van de klant. Ook concludeert de NMa, dat als klanten beter op de hoogte zijn hoe de beloningsstructuur van intermediairs in elkaar steekt zij eerder geneigd zijn om zich rechtstreeks tot de verzekeraars te wenden [NMa (2005)]. De vraag of de opkomst van het intermediair ook tot een grotere transparantie van de markt voor bancaire dienstverlening heeft geleid, wordt besproken bij de behandeling van de markt voor hypothecaire kredieten.

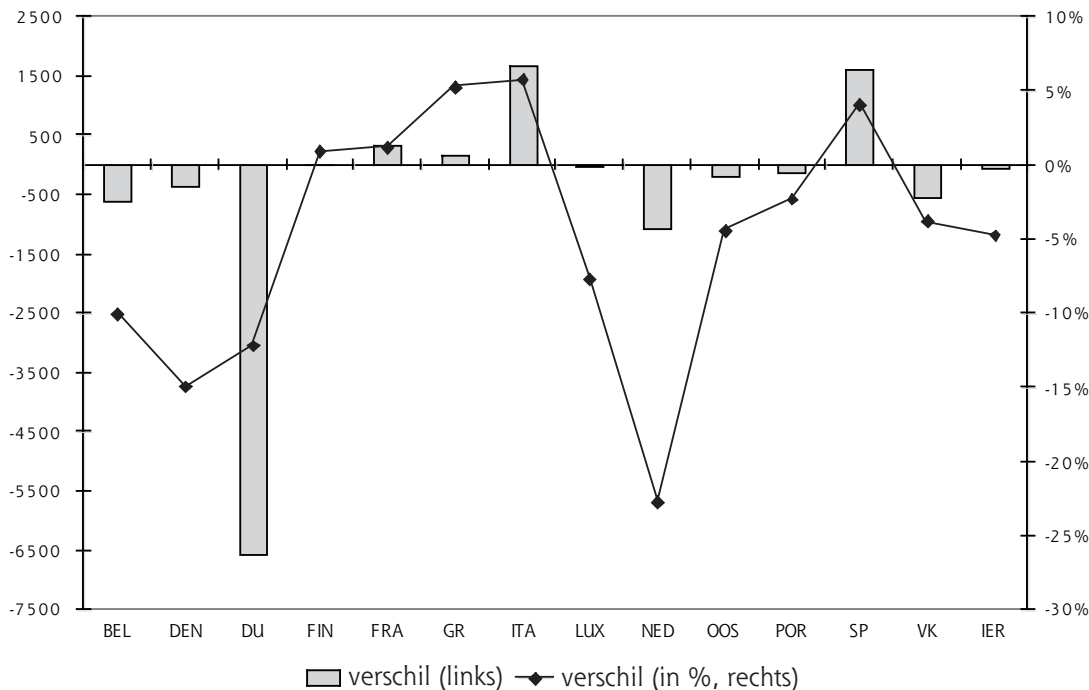
4.2 De reactie van de banken

Bezien vanuit de banken vormen de hier gesignaleerde ontwikkelingen even zovele bedreigingen. Vanuit hun perspectief snijdt de opkomst van het intermediaire kanaal de band tussen bank en klant door. Waar bankiers van oudsher hun vak zien als het invullen van een vertrouwensrelatie met hun klanten, dreigt dit aspect voor een toenemend deel te worden overgenomen door de tussenpersonen.

Daarbij dwingt de opkomst van gespecialiseerde nieuwe spelers, die met een beperkt productenpalet actief zijn op één of enkele deelmarkten, de banken steeds intensiever op prijs te concurreren. Dit betekent ook dat het kruislings subsidiëren van producten in toenemende mate wordt bemoeilijkt, hetgeen overigens de transparantie van de markt en de concurrentie ten goede komt. Daarbij hebben de gevestigde partijen een kostennadeel ten opzichte van nieuwkomers, omdat zij nog een erfenis hebben van een groot en in toenemende mate onrendabel kantorennet en in veel gevallen een dure, doch inmiddels verouderde IT-infrastructuur.

De banken hebben op uiteenlopende wijze gereageerd op de nieuwe marktomgeving. Alle banken hebben in toenemende mate gestuurd op kostenbeheersing. Ook vormt een meer transparante prijszetting en stroomlijning van de klantbediening een gemeenschappelijk kenmerk.

Figuur 4.4 Ontwikkeling aantal bankkantoren 2001 - 2004



Bron: ECB (2005)

Het kantorennetwerk van de gevestigde banken is in de loop van de afgelopen jaren ingrijpend gesaneerd. Deze trend was overigens in geheel Europa zichtbaar, zij het dat in een aantal Zuid-Europese landen, waar het kantorennet nog relatief dun is, het vestigingsnetwerk juist werd uitgebreid. In ons land liep het aantal vestigingen tussen 2001 en 2004 terug van 4720 naar 3629. Dit is de grootste relatieve afname binnen de EU.

De laatste jaren is dit proces dus in een stroomversnelling geraakt, zij het dat in 2004/5 weer een reactie is opgetreden. In eerste instantie waren het vooral de ING en de ABN Amro die het aantal vestigingen drastisch terugbrachten. Voor de Rabobank lag deze optie minder voor de hand, vanwege de lokale oriëntatie en het feit dat bij de coöperatieve bank de leden een belangrijke stem hebben. Die vinden het besluit om tot sluiting van lokale vestigingen over te gaan doorgaans geen sinecure. Toch is ook het aantal Rabobankkantoren in de loop der jaren fors gedaald. Tevens is door middel van fusies het aantal zelfstandige lokale Rabobanken tussen 1991 en medio 2006 gedaald van 789 tot circa 240.

Het blijkt echter dat de klanten nog steeds hechten aan een bankkantoor in hun naaste omgeving, zelfs als zij er nauwelijks meer naar toe gaan. De banken die vanuit kostenoptiek het meest agressief hun vestigingsnetwerk saneerden, zagen dit terug in een afkalvend marktaandeel. Dit heeft ertoe geleid dat banken de afgelopen jaren weer meer vestigingen zijn gaan openen, zij het dat een grotere variatie in soorten bankkantoren is opgetreden. In plaats van 'standaard'-bankkantoren die weliswaar in omvang sterk uiteen konden lopen maar qua functionaliteit vergelijkbaar waren, is een breed scala aan bankvestigingen ontstaan, variërend van inloopwinkels in winkelcentra en combinatieshops in kleine kernen tot grotere advieskantoren (vaak buiten de bebouwde kom). Aanvullend zijn in de loop der jaren andere vormen van fysieke distributie ontstaan, zoals zittingen in koffiehuisen en bejaardenhuizen, rijdende bankkantoren (de bankbus, overigens voor het eerst al in de zestiger jaren van de vorige eeuw gelanceerd) en bezoeken aan huis. Daardoor is, ondanks de daling van het aantal kantoren, het aantal feitelijke contactpunten in de afgelopen jaren fors uitgebreid.¹⁷

Tegelijkertijd zijn banken, met name de grote spelers, nog meer dan voorheen gaan concurreren op grond van imagofactoren. Het imago wordt vooral door 'zachte factoren' bepaald. Door te proberen klanten aan zich te binden door het oproepen van een bepaald 'gevoel'

¹⁷ Het hoge tempo van sluiting van kantoren is ook in de politiek niet onopgemerkt gebleven. Het leidde tot een wetsvoorstel ('wet Crone') waarin onder meer wordt gesteld dat iedere inwoner van ons land binnen een straal van drie kilometer over zijn geld moet kunnen beschikken. Waar dit niet het geval is, de zogeheten 'witte vlekken', zouden de banken moeten worden gedwongen om gezamenlijk een servicepunt te openen. Met name vanwege dit laatste aspect zijn de banken falikant tegen dit wetsvoorstel. Zij betogen dat het juist een premie zet op het sluiten van minder rendabele kantoren. Ook wijzen zij op de hoge verrekenkosten van dergelijke verplichte samenwerkingsconstructen. Overigens claimt de Rabobank dat zij alleen al vrijwel aan alle normen van de Wet Crone voldoet en dat het dus een volstrekt overbodig wetsvoorstel betreft. Op het moment van schrijven lijkt het erop dat de Wet Crone het niet, of hooguit zwaar geamendeerd gaat halen.

willen zij voorkomen dat zij gedwongen worden om uitsluitend op prijs te concurreren. Het sleutelwoord hierbij is het trachten een zekere klantloyaliteit in de hand te werken. Naast het kweken van een bepaald gevoel, is ook de verwachte kwaliteit van de dienstverlening een onderscheidend element. Hierbij speelt de kennis die een bank kan etaleren een belangrijke rol. Door te sturen op deze meer zachte factoren creëren banken als het ware hun eigen markt, waarbinnen zij zich dan tot op zekere hoogte als monopolist kunnen gedragen. Klanten ervaren in dat geval namelijk de producten en diensten van de afzonderlijke banken tot op zekere hoogte als heterogeen. Het spreekt vanzelf dat deze segmentering onvolkomen is, omdat een klant maar tot op zekere hoogte bereid is om een hogere prijs te betalen voor de geleverde diensten en producten. Maar met thema's als bijvoorbeeld 'ambitie' (ABN Amro), 'gemak' en 'eenvoud' (Postbank) of 'dichtbij' en 'van en voor de klant' (Rabobank) wordt wel degelijk geprobeerd om de klanten tot op zekere hoogte aan de eigen organisatie te binden. Doordat de banken trachten zo min mogelijk op prijs, maar vooral op imagofactoren te concurreren, kan de aldus ontstane markt vorm het beste worden gekarakteriseerd als monopolistische concurrentie.

4.3 Enkele deelmarkten nader beschouwd

De krachtsverhoudingen op de diverse deelmarkten lopen van markt tot markt sterk uiteen. Dit kan bijvoorbeeld worden afgelezen aan de hand van de volgende tabel, waarin de rangorde per deelmarkt staat weergegeven.

Figuur 4.5 Rangorde belangrijkste bancaire spelers in de Nederlandse markt voor retail-bankieren

	Betalings- verkeer	Spaar- gelden	Consumen- tenkrediet	Hypotheken	Beleggings- fondsen	Vermogens- beheer
ABN Amro	3	3	2	3	1	1
Rabobank	2	1	3	1	2	4
ING/Postbank	1	2	1	2	3	3
Fortis	5	5	5	4	4	2
SNS	4	4	4	5	5	

Bron: Rabobank

Uit deze tabel blijkt, dat waar het gaat om de belangrijkste retailmarkten (betalen, sparen en hypothecaire kredietverlening) het met name de ING Groep en de Rabobank Groep zijn die gelden als de belangrijkste marktpartij. ABN Amro speelt daarbij de derde viool, maar

eist daarentegen wel de eerste plaats op waar het gaat om het vermogensbeheer en is ook op de andere markten nadrukkelijk aanwezig.

Waar het gaat om de zakelijke kredietverlening (niet in de tabel) is ABN Amro marktleider bij het grootbedrijf en in mindere mate het grote MKB, maar moet zij zowel ING Groep als de Rabobank voor laten gaan bij de dienstverlening aan het middelgrote en kleine MKB.

In de volgende paragrafen wordt de situatie in enkele belangrijke deelmarkten aan een nadere beschouwing onderworpen.

4.3.1 *De markt voor woninghypotheken*

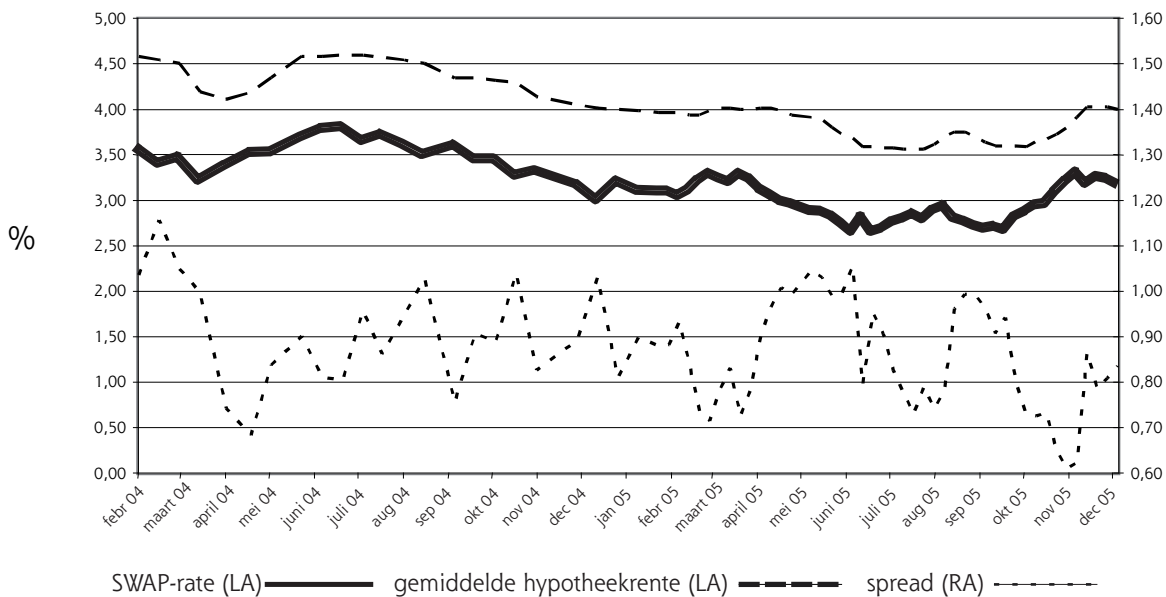
De markt voor woninghypotheken is met een omvang van bijna 470 miljard euro (september 2005; ultimo 1990: 78 euro) het belangrijkste segment van de markt voor particulier krediet. De omvang van de markt weerspiegelt bovenal de volume- en prijsontwikkelingen op de markt voor koopwoningen. Voorts wordt consumptief krediet via de weg van het hypothecaire krediet verstrekt. Voor de geldgever is dit aantrekkelijk omdat het debiteurenrisico bij hypothecaire kredietverlening vanwege het onderpand aanmerkelijk lager ligt. Voor de geldnemer vertaalt dit zich in relatief gunstige rentetarieven, die gemiddeld circa drieënhalf procent lager liggen dan die voor regulier consumptief krediet. Dit verklaart dat geldleners ook een consumptieve lening bij voorkeur opnemen in de vorm van een extra hypothecaire lening. Tot voor kort kon de rente op hypothecair krediet nog als aftrekpost voor de inkomstenbelasting worden opgevoerd, ook als het bestemmingsdoel van de lening consumptieve uitgaven betrof. Dit volstrekt legale, maar niet bedoelde gebruik van deze fiscale faciliteit is in de loop van de afgelopen jaren echter onmogelijk gemaakt.

Een tweede reden waarom banken erg hechten aan een stevig marktaandeel op de markt voor woninghypotheken is dat een hypothecaire lening als een zogeheten 'ankerproduct' geldt. De aanschaf van een eigen woning, nog altijd de belangrijkste reden om een hypotheek af te sluiten, leidt meestal tot aanvullende zaken. Daarbij valt te denken aan zaken als beleggingsproducten en opstal-, inboedel- en levensverzekeringen. Daarbij wordt de klant voor een langere termijn aan de bank gebonden, waarmee de stroom aan rente- en premiebetalingen voor meerdere jaren wordt vastgelegd.

Het is dan ook niet toevallig dat op de markt voor woninghypotheken een stevige concurrentie tussen de diverse aanbieders woedt. De toegenomen concurrentie valt af te lezen aan het verloop van de door de banken in rekening gebrachte rente op hypothecaire leningen. Figuur 4.6 illustreert dit voor het tarief op leningen met een rentevaste periode van vijf jaar. In deze grafiek is onder andere ook de marge weergegeven die de verschillende partijen maken ten opzichte van een 'neutrale' fundingindicator, de vijfjaars euro swaprente. Deze marge vertoont de laatste jaren hevige schommelingen.

Overigens lijkt de onderliggende trend van de laatste jaren daarbij sterker neerwaarts te zijn gericht dan op het eerste gezicht uit de grafiek naar voren komt. Merk hierbij op dat deze grafiek de margedruk naar alle waarschijnlijkheid onderschat. De grafiek is gebaseerd op de gepubliceerde adviestarieven, maar in de bancaire praktijk van alledag ligt de rente

Figuur 4.6 De rentemarge op 5-jaars hypothecaire leningen



naar alle waarschijnlijkheid nog lager. Begin 2006 stopte de Rabobank met het publiceren van adviestarieven voor hypothecaire leningen, met als doel de lokale banken ruimte te geven om beter in te spelen op lokale omstandigheden. Sindsdien zijn regionale verschillen in tarieven ontstaan in de orde van grootte van enkele tientallen basispunten [FD, 26 juni 2006].¹⁸ Ook Fortis Bank nodigt klanten uit om te onderhandelen over de condities op haar hypothecaire leningen. Door deze ontwikkelingen wordt de markt minder transparant gemaakt. De klant moet toch weer naar het kantoor komen als hij écht wil weten wat de productvoorwaarden zijn.

Niet alleen wordt de concurrentieslag op de markt voor hypothecaire leningen uitgevochten tussen de gevestigde bancaire aanbieders, tevens kent juist deze markt relatief veel toetreders van buiten de bancaire sector. Meerdere verzekeraars, pensioenfondsen en buitenlandse partijen zijn hier actief. Concentratie maatstaven die alleen kijken naar de bancaire spelers verschaffen hierdoor op deze deelmarkt geen enkele informatie meer over de feitelijke verdeling van potentiële marktmacht.

Door deze ontwikkelingen is een groot marktaandeel in termen van hypotheekafzet niet meer gegarandeerd. In de praktijk valt dan ook een geleidelijke verschuiving van marktaandelen waar te nemen. Zo lijken de marktaandelen van de belangrijkste spelers, te weten Rabobank, ABN Amro en ING/Postbank grote schommelingen te vertonen. In 2005 werd bekend dat Fortis snel marktaandeel verliest [FD (2005)]. Per saldo raakt de markt voor hypothecaire leningen steeds minder geconcentreerd, hetgeen kan worden afgelezen aan de ontwikkeling van de belangrijkste concentratieratio's.

¹⁸ Zo meldde bestuursvoorzitter Heemskerk van Rabobank Nederland op de jaarvergadering van 15 juni 2006 dat de marge op hypotheekleningen de afgelopen jaren is gedaald van negentig naar circa vijfenveertig basispunten.

Figuur 4.7 Concentratie op de Nederlandse markt voor woninghypotheken

Concentratiemaatstaven	2000	2001	2002	2003	2004	2005
C3	41	41	36	35	36	36
C5	56	54	50	48	49	48
HHI	860	875	758	714	710	684
Geconsolideerd op groepsniveau						
C3	59	59	53	53	56	56
C5	75	75	70	68	69	67
HHI	1369	1402	1211	1181	1253	1230

Bron: Eigen bewerking op basis van data Rabobank. Bij de berekening van de HHI is ervan uitgegaan dat de post 'overig' bestaat uit allemaal kleine marktpartijen met een marktaandeel van één procent of lager. Daarom is het marktaandeel 'overig' niet gekwadeerd.

In figuur 4.7 staan de drie in de praktijk meest gebruikte concentratiemaatstaven weergegeven. Onder het kopje 'Ongeconsolideerd' staan de indices zoals die kunnen worden berekend op grond van de marktaandelen van de vijftien belangrijkste partijen. Daarbij zijn de marktaandelen van de labels die tot één groep behoren, bijvoorbeeld Postbank, ING Bank en Nationale Nederlanden, niet bij elkaar opgeteld. Onder het kopje 'Geconsolideerd op Groepsniveau' staan de indices als de verschillende labels binnen een groep wél bij elkaar worden opgeteld. Het blijkt dat de concentratie op de markt voor woninghypotheken trendmatig terugloopt en dat deze markt al lang niet meer kan worden aangeduid als een geconcentreerde markt. Dit geldt voor alle drie hier gepresenteerde maatstaven. Vanaf 2004 vertoont de concentratie wel weer een licht opgaande lijn. Dit is het gevolg van de snelle groei van het marktaandeel van de Postbank [Boonstra & Groeneveld (2006)].

Hiervoor wezen wij reeds op de trend dat steeds meer hypothecaire leningen niet meer rechtstreeks via de bank, maar via tussenkomst van een intermediair worden afgesloten. In theorie zou dit tot een meer transparante markt moeten leiden, al hebben de banken er van meet af aan op gewezen dat veel van de zogenaamd 'onafhankelijke' adviseurs in de praktijk minder onafhankelijk zijn dan zij zich doen voorkomen. De intermediairs werken veelal op provisiebasis en hebben dus niet per definitie hetzelfde belang als de klanten die zij adviseren. Ook blijkt soms dat zij feitelijk, maar soms heimelijk, gelieerd zijn aan één aanbieder. Zo maakte NOVA in maart 2004 bekend dat de in naam onafhankelijke keten Meeùs werkt op basis van productieafspraken met verzekeringsmaatschappij Aegon. Meer recent bleek dat de ING-assurantiekantoren, die zich profileren als onafhankelijk, harde verkoopafspraken hebben met verzekeraar Nationale Nederlanden.¹⁹

¹⁹ Ook zijn niet alle intermediairs succesvol. Zo begon winkelketen Vendex begin 2004 met hypotheekadviesing. Binnen een jaar werd deze adviesdienst, die naar eigen zeggen samenwerkte met circa twintig verschillende geldverstrekkers, weer ingekrompen en begin 2006 weer stopgezet (Assurantie Magazine, 2 december 2005). Blijkbaar is overleven voor echt onafhankelijke intermediairs moeilijk.

Uit onderzoek van het Centraal Planbureau uit 2003 blijkt dat de opkomst van de intermediairs niet heeft geleid tot een meer transparante markt voor hypothecaire leningen [CPB (2003)]. Het CPB concludeert dat de tarieven voor hypothecaire leningen een gemiddelde spreiding vertonen van 1,24 procent. Daarbij is de spreiding bij leningen die direct door banken worden verstrekt met 0,60 procent veel lager dan die van leningen (met name die waarbij levensverzekeringsmaatschappijen als producent optreden) die via het intermediair kanaal worden afgesloten (1,28 procent). Als mogelijke oorzaken wijst het CPB erop dat de intermediairs hun eigen voorkeuren hebben, gebaseerd op de provisies die zij voor de levensverzekeringen ontvangen, waardoor de markt juist minder doorzichtig is geworden. Ook hebben de banken beter inzicht in de kredietwaardigheid van geldnemers. Overigens meldt het CPB-rapport niet expliciet of de tarieven van de rechtstreeks door banken verstrekte leningen gemiddeld genomen ook lager liggen dan die via het intermediaire kanaal. Toch bestaat de indruk dat de tarieven van partijen die vooral via tussenpersonen de markt bedienen gemiddeld hoger liggen dan de bancaire tarieven [Boonstra & Groeneveld (2006)]. Hier is echter aanvullend empirisch onderzoek gewenst.

4.3.2 De markt voor spaargeld

Met een omvang van 213 miljard euro (eind 2005) is de markt voor particulier spaargeld één van de grootste bancaire markten. Deze markt is in vergelijking met de markt voor hypothecaire kredietverlening relatief sterk geconcentreerd, zij het in mindere mate dan de markt voor het betalingsverkeer. Tevens wordt deze markt, net als die voor woninghypotheken, niet alleen gedomineerd door de grootbanken, maar is een grote verzekeraar met een dochtermaatschappij als één van de grotere partijen actief.

Figuur 4.8 Concentratie op de markt voor spaargeld

	1996	1998	2000	2002	2004
CR3-ratio	63	67	68	64	65
CR5-ratio	77	80	81	77	74
HHI	1698	1758	1720	1604	1564

Bron: Eigen berekeningen op basis van interne data Rabobank

Daarbij is deze markt de afgelopen jaren snel gegroeid. De markt voor spaargeld heeft nauwe verbanden met de markt voor beleggingen (inclusief beleggingsfondsen). In tijden waarin particulieren massaal de beurs opzoeken vloeit spaargeld weg naar de beurs, terwijl in mindere beurstijden het omgekeerde het geval is. Dit vormt één van de redenen achter de snelle groei van de markt voor spaargeld in de afgelopen jaren.

De NMa omschrijft de spaarmarkt als zeer transparant. Deze stelling baseert de toezichthouder op het feit dat landelijke dagbladen regelmatig overzichten publiceren van de meest voordelige spaarproducten met de bijbehorende rentepercentages [NMa (2003), p. 26].

Toch is de spaarmarkt minder transparant dan deze op het eerste gezicht lijkt. De productvoorwaarden omvatten namelijk meer dan louter en alleen de rentepercentages. Soms spelen ook boetes bij opnames of worden rentetarieven gestaffeld al naar gelang de hoogte van het saldo. Ook verschilt bijvoorbeeld bij een rentestijging de opstelling van bank tot bank. Zo zijn er banken die in geval van rentestijging hun tarieven op bestaande producten over de gehele linie verhogen, zodat alle klanten van de rentestijging profiteren zonder dat zij daartoe actie hoeven te ondernemen. Andere banken reageren op een stijging van de rente op de geld- en kapitaalmarkt met de lancering van een nieuw spaarproduct met een hoge rente. Om van die hoge rente te profiteren moet dan wel eerst een nieuwe spaarrekening worden geopend en soms moeten er gelden van andere rekeningen worden opgenomen (soms met een boeterente) alvorens van de hoge rente kan worden geprofiteerd. Dit soort praktijken maken het onderling vergelijken van spaarproducten niet eenvoudig.

De opkomst van het internetbankieren heeft de spaarmarkt de afgelopen jaren wel ingrijpend veranderd. Alle Nederlandse banken hebben hetzij een spaarproduct voor internet ontwikkeld, hetzij hun bestaande spaarproducten via internet ontsloten. Daarmee heeft het internetsparen anno 2005 een aandeel van naar schatting tegen de vijftig procent in het totaal aan spaargelden. Dankzij het internet is de spaarmarkt een stuk transparanter geworden. Toch trachten sommige banken nog steeds via aanvullende productvoorwaarden de werkelijkheid mooier te doen zijn dan deze in werkelijkheid is. Zo wordt ook door sommige banken gewerkt met een gestaffeld tarief. Ook hanteren verschillende banken een zogeheten laagbasistarief over het spaarsaldo, waarboven dan een bonusrente wordt vergoed over het zogeheten kernsaldo (het laagste saldo van het betreffende kwartaal). Hiermee wordt de transparantie van de markt weer verminderd.

Hoewel de markt voor spaargeld in de eerste jaren na de Tweede Wereldoorlog weinig dynamisch was, is de concurrentie de laatste decennia steeds heviger geworden. Het betreft ook een markt met relatief veel nieuwe toetreders van buiten de bancaire sector. Voorbeelden daarvan zijn bijvoorbeeld de kleine spaarbank Roparco (eigendom van de beleggingsgroep Robeco, in 1990 opgegaan in de Rabobank Groep) en meer recent de spaarbank Spaarbeleg, eigendom van verzekeraar Aegon. Tevens heeft Aegon in 2001 geprobeerd om in samenwerking met Albert Heijn de spaarmarkt te betreden. Dit initiatief is enkele jaren later echter al weer gestopt.

Ook buitenlandse partijen zijn nadrukkelijk aanwezig, zoals moge blijken uit de activiteiten van de Turkse banken Yapi Kredi Bank en Garanti Bank. Deze banken bieden tarieven die ver boven die van de grote partijen liggen. Omdat deze banken wel onder de depositogarantieregeling vallen, waarin saldi tot een maximum van twintigduizend euro zijn gegarandeerd, is het verrassend dat hun marktaandeel relatief laag is gebleven.²⁰

²⁰ Overigens is de depositogarantieregeling op het moment van schrijven van deze bijdrage onderwerp van politiek debat. Dit in reactie op het faillissement van de Bank Van der Hoop eind 2005. De Minister van Financiën heeft daarbij voorgesteld om de depositogarantie te verhogen (z.o.z)

Ondanks de stevige concurrentie en de relatief hoge mate van toe- en uittreding zijn de marktverhoudingen in de loop der tijd behoorlijk stabiel gebleven. De Rabobank is van oudsher de grootste partij op de spaarmarkt, gevolgd door de Postbank en ABN Amro. Met zijn drieën nemen zij rond de vijftig procent van de markt voor hun rekening. Wel is de concentratiegraad sinds het begin van de negentiger jaren, toen de C3-ratio nog circa zeventig procent bedroeg, licht gedaald.

Overigens is de spaarmarkt bij uitstek een markt waar klanten voortdurend shoppen tussen aanbieders van financiële producten. De indruk bestaat dat de meerderheid van de bancaire klanten spaarrekeningen aanhoudt bij meerdere banken tegelijk. Daarbij kunnen zij, zeker waar het internet spaarrekeningen betreft, zeer snel en omvangrijk financiële middelen heen en weer schuiven tussen hun her en der aangehouden spaarrekeningen.

4.3.3 De markt voor betalingsverkeer

Institutionele vormgeving

De markt voor betalingsverkeer is het voorbeeld bij uitstek van een markt waarin door samenwerking schaalvoordelen te bereiken zijn. Hoe meer transacties door een 'betaalfabriek' worden afgewerkt, hoe lager de kosten per transactie zijn. Een hoog volume is daarbij nodig, om de omvangrijke investeringen in de benodigde technologie te kunnen dragen. In dit geval is consolidatie economisch efficiënt, wat dus spoort met de gedachte achter de efficiëntiehypothese (hoofdstuk 2). Tegen deze achtergrond is het niet verrassend, dat de Nederlandse markt voor betalingsverkeer een zeer hoge mate van concentratie kent. Slechts een beperkt aantal spelers is hier actief, waarbij ook nog eens gebruik wordt gemaakt van een centraal interbancair verwerkingsinstituut (Interpay). De grootste aanbieder van betaalrekeningen is de ING Groep (waarbinnen de Postbank met een marktaandeel van ruim dertig procent van de totale markt een dominante positie inneemt). De Rabobank is met een marktaandeel van eveneens ruim dertig procent een goede tweede. Wel zijn er verschillen tussen de diverse klantengroepen. Op de markt voor zakelijk betalingsverkeer is ABN Amro de grootste partij, met ING en Rabobank op korte afstand [NMa (2003)].

De Postcheque- en Girodienst, één van de voorlopers van de Postbank, had aanvankelijk een feitelijk monopolie in het Nederlandse girale betalingsverkeer. In 1967 reageerden de commerciële banken hierop met de oprichting van de BankGiroCentrale (BGC).

In de betaalmarkt is samenwerking tussen banken immers noodzakelijk. Er moet geld worden overgemaakt tussen de betaalrekeningen die de klanten bij hun onderscheiden banken aanhouden. Tevens moeten deze bedragen worden verevend bij DNB. Uiteraard

tot veertigduizend euro. Dit bedrag is meer in lijn met de rest van Europa. Tevens heeft hij voorgesteld om bij deze regeling een beperkt eigen risico in te voeren. Er blijkt echter geen meerderheid in de Tweede Kamer te zijn die voorstander is van de invoering van een eigen risico in de depositogarantieregeling [FD, 21 juni 2006]. In reactie daarop heeft de Minister van Financiën voorgesteld om het eigen risico alleen te doen gelden boven het meerdere van het spaartegoed boven twintigduizend euro.

Figuur 4.9 Concentratie op de markt voor betalingsverkeer

	1996	1998	2000	2002	2004
CR3-ratio	88	89	91	89	89
CR5-ratio	99	98	100	98	98
HHI	3094	3136	3194	3024	3022

Bron: Eigen berekeningen op basis van interne data Rabobank

kan een en ander via onderlinge rekeningen worden aangehouden. Dit is bijvoorbeeld niet ongebruikelijk in het grensoverschrijdende betalingsverkeer, waar vaak met zogeheten correspondentbanken wordt gewerkt.

Dit is echter omslachtig en duur, zeker in het geval van massale betalingen. Door een en ander via een gezamenlijk op te richten centraal instituut te laten verwerken kan tot lagere kosten worden gekomen. Overigens zijn dergelijke betalingscentrales ook in het buitenland niet ongebruikelijk, al bestaan er elders altijd meerdere centrales naast elkaar. Een voorbeeld hiervan is Duitsland, waar bijvoorbeeld voor het afwickelen van pintransacties maar liefst vierentwintig zogeheten *network providers* naast elkaar bestaan.

Ook in ons land vormden de BGC en de Postgirocentrale aanvankelijk gescheiden circuits, waardoor betalingen tussen beide circuits traag en omslachtig verliepen. In 1994 werd Interpay gevormd door middel van een fusie tussen de BGC, Beanet en Eurocard Nederland. In 1997 trad ook de Postbank toe tot Interpay en was het Nationale Betalingscircuit een feit. Anno 2006 verwerkt Interpay jaarlijks circa 3,3 miljard transacties en behoort daarmee tot de grootste betaalfabrieken van Europa. Dankzij deze volledige centralisatie en het optimaal benutten van schaalvoordelen is het Nederlandse betalingsverkeer dankzij het bestaan van Interpay uiterst goedkoop. In ieder geval is ons geen land bekend waar het betalingsverkeer efficiënter en goedkoper is ingericht.

Vanuit de optiek van de toezichthouder is hiermee wel het probleem ontstaan dat Interpay feitelijk een monopolist is. Vooral de NMa maakt zich hier vanuit het oogpunt van de mededinging zorgen over. In de Monitor Financiële Sector 2003 concludeert deze, dat "de Nederlandse betaalmarkt structuurkenmerken heeft die als risico's voor de mededinging kunnen worden aangemerkt" [NMa (2003), p. 31]. Bezien vanuit de monopolioïde structuur van de markt is de zorg van de NMa begrijpelijk. Een monopolie draagt immers per definitie het risico van economisch machtsmisbruik in zich.

Wanneer evenwel wordt gekeken naar de wijze waarop de Nederlandse klant in de praktijk wordt bediend, lijkt van machtsmisbruik geen sprake te zijn. Zo concludeert de Werkgroep Tariefstructuren en Infrastructuur in het betalingsverkeer ('Werkgroep Wellink') "dat het Nederlandse betalingsverkeer in internationaal perspectief gezien relatief efficiënt is geor-

ganiseerd en dat de directe tarieven die door de banken en Interpay in rekening worden gebracht veelal aan de lage kant zijn" [DNB (2002), p. 1].²¹

Dit neemt niet weg dat nog altijd verschil van inzicht kan blijven bestaan of de schaalvoordelen die dankzij Interpay zijn ontstaan eerlijk zijn verdeeld tussen de banken en hun klanten. De NMa is van mening van niet en legde Interpay (en daarmee de banken als aandeelhouder van deze instelling) een sanctie op wegens overtreding van artikel 24 (misbruik van een economische machtspositie) en artikel 6 (kartelverbod) van de Mededingingswet [NMa (2004), p. 8]. Vanuit de bancaire sector kan deze stap op geen enkel begrip rekenen. De sector wijst daarentegen op het gegeven dat de samenwerking in de BGC en later Interpay dateert van vele decennia geleden en in overleg met de toenmalig verantwoordelijke toezichthouder, DNB, tot stand is gekomen. Het feit dat de kosten van het betalingsverkeer in Nederland lager zijn dan in alle andere Europese landen zou erop duiden dat van machtsmisbruik geen sprake is.

DNB concludeerde in 2002 verder, dat de transparantie in de markt dient te worden vergroot en beval voorts onder meer aan dat de Raad van Commissarissen van Interpay (die tot dat moment bestond uit bankbestuurders) wordt uitgebreid met onafhankelijke deskundigen. Ook stelde DNB voor "om in de toekomst het afsluiten van contracten (met detaillisten, red.) voor het pinnen geheel bij de banken onder te brengen" [Werkgroep Wellink (2002)]. Dit met het oogmerk om op het terrein van het elektronisch betalingsverkeer de concurrentie tussen de banken te bevorderen.

In januari 2005 werd hiertoe Currence opgericht op initiatief van acht Nederlandse banken met als doel "het faciliteren van meer marktwerking en transparantie met behoud van de kwaliteit en veiligheid van het betalingsverkeer in Nederland" [Persbericht, 17 mei 2005].²² Dit bedrijf, een afsplitsing van Interpay, is eigenaar van de girale betalingsproducten (PIN, Chipknip, acceptgiro en incasso/machtigingen) in ons land. Om als bank deze producten te kunnen voeren moet bij Currence een licentie worden gekocht. Deze tarieven voor een licentie liggen in beginsel voor alle banken op hetzelfde niveau, maar de banken zijn vervolgens vrij om in onderhandeling met hun klanten ieder voor zich hun cliënttarieven vast te stellen.²³

Per september 2005 was deze overgang voltooid. Wat op grond van de bestaande marktaandeelen mocht worden verwacht, is nadien ook daadwerkelijk geschied: medio 2005 hadden de drie grootbanken "gezamenlijk ruim negentig procent van alle nieuwe contracten in handen" [NMa (2005), p. 33]. Daarbij zag het overgrote deel van de klanten van de

²¹ In de Monitor Financiële Sector wordt deze conclusie (met name inzake de pintarieven) ook door de NMa herhaald, zij het dat deze daarbij wel opmerkt dat een zuivere internationale vergelijking van pintarieven niet mogelijk is [NMa (2004), p. 93].

²² De initiatiefnemers zijn ABN Amro, Rabobank, ING, Fortis, SNS, BNG, Friesland Bank en Van Lanschot Bankiers.

²³ Overigens kent Currence een roerige ontstaansgeschiedenis. Ruim een jaar na oprichting maakten zowel de directeur als de voorzitter van de Raad van Commissarissen in mei 2006 bekend af te treden vanwege een verschil van inzicht met de belangrijkste aandeelhouders, de banken.

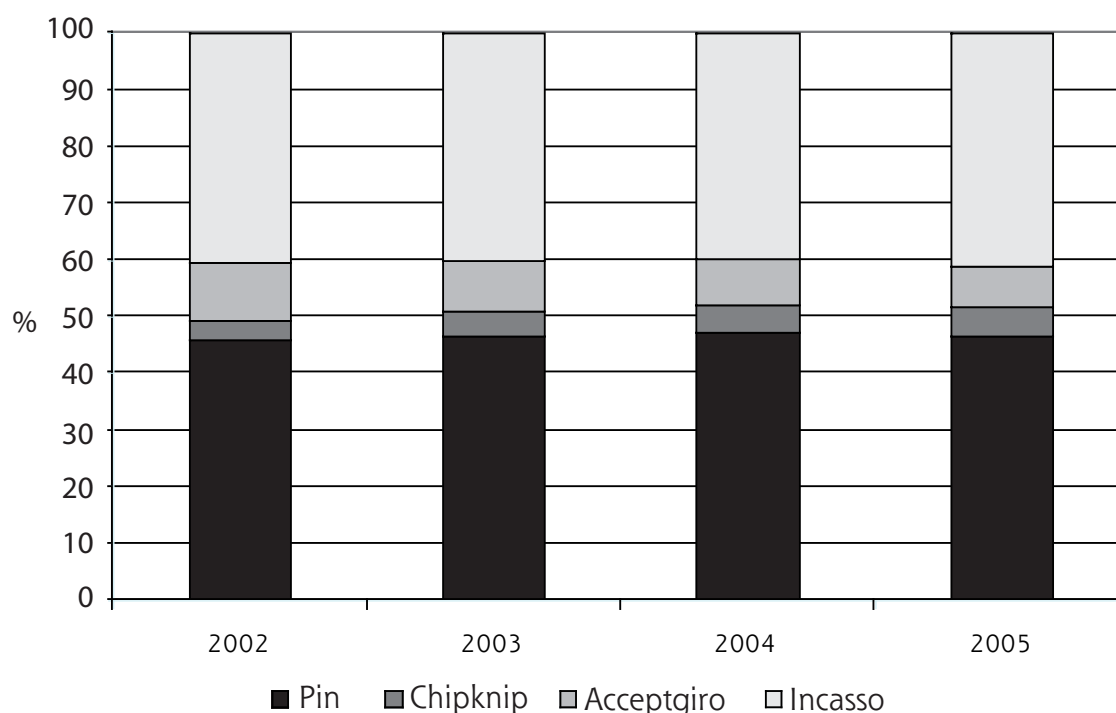
banken geen reden om bij een andere bank dan de huisbank te gaan 'shoppen' voor lagere tarieven. Overigens heeft dit proces er wel toe geleid dat voor de meerderheid van de detaillisten de kosten van het pinnen aanvankelijk omhoog zijn gegaan. Alleen voor grote bedrijven (meer dan een miljoen transacties per jaar) zijn de kosten per transactie meteen gedaald. In november 2005 werden als gevolg van onderhandelingen de kosten van een pintransactie verder met één eurocent verlaagd.

Een probleem is dat de markt voor betalingsverkeer weinig transparant is. Er is vooral in het particuliere betalingsverkeer niet of nauwelijks sprake van transactiegebonden tarieven.

Een poging om dit in te voeren, begin jaren '90, onder gelijktijdige afschaffing van de zogeheten 'valutadagen' in gang gezet door de Rabobank leidde tot grote onrust onder haar klanten. Ook werd de bank hierin door haar concurrenten niet gevolgd. Die benadrukten indertijd juist hun 'gratis' betalingsverkeer. In de praktijk betekent dit, dat de meeste banken de kosten van hun betalingsverkeer nog steeds voor een substantieel deel dekken uit de valutadagen, dagen waarin het geld onderweg is van de ene naar de andere rekening.

Begin 2006 gooide de DSB bank, een relatief jonge instelling en nog een kleine speler, opnieuw de knuppel in het hoenderhok met de aankondiging dat zij vanaf de zomer van 2006 het voor internetsparen geldende tarief (op dat moment drie procent) aan rente over het saldo van de betaalrekening zal gaan vergoeden [FD, 18 april 2006]. Dit is een opmerkelijke stap, aangezien de meeste banken (die in het algemeen géén rente vergoeden op

Figuur 4.10 Samenstelling giraal betalingsverkeer



Bron: Jaarverslag Currence 2005

de betaalrekening) volhouden dat het betalingsverkeer nu al een verlieslatende activiteit is. Overigens concludeert DNB in een recent onderzoek dat de maatschappelijke kosten van het betalingsverkeer in ons land verder omlaag zouden kunnen als klanten méér gebruik zouden maken van giraal betalingsverkeer. Op dit moment wordt nog steeds veruit het grootste aantal transacties met chartaal geld afgewikkeld, zij het dat het hier wel vooral gaat om kleine bedragen.

De maatschappelijke kosten van chartaal geld zijn echter relatief hoog, al wordt dit door de klanten niet als zodanig onderkend. Daarom is voorgesteld om tarifiering in te voeren voor chartale opnames, zodat consumenten meer gebruik gaan maken van pinpas en chipknip (veruit het goedkoopste, maar op dit moment nog het minst gebruikte betaalmiddel). In Noorwegen heeft men hier goede resultaten mee behaald.

Voor de banken speelt hier het probleem dat als een individuele bank hier het voortouw in neemt, de kans groot is dat andere banken niet volgen (analoog aan de ervaringen van de Rabobank in 1992). Als de banken hier gezamenlijk optrekken, komen mededingingsrechtelijke aspecten om de hoek kijken. Saillant detail: in Noorwegen had de mededingingsautoriteit geen bezwaar tegen de gelijktijdige invoering van tarifiering op geldopnames, omdat de banken ieder voor zich de hoogte van hun eigen tarieven vaststelden [Jonker e.a. (2005)].

Box 4.1 Single European Payments Area (SEPA)

In de toekomst gaat het Europese betalingsverkeer ingrijpend veranderen als gevolg van de komst van de SEPA. Dit behelst kortweg een Europese standaard voor het girale betalingsverkeer. Doel is dat de kosten hiervan omlaag gaan en in alle landen op een vergelijkbaar niveau komen te liggen. De komst van de SEPA raakt vooral het product debitcard (de pinbetaling).

Aangezien Nederland een relatief kleine markt is, mag worden verwacht dat SEPA uiteindelijk verdere schaalvoordelen kan brengen, waar ook de Nederlandse consument van zal profiteren. Anderzijds heeft ons land het betalingsverkeer zeer efficiënt georganiseerd en behoort Interpay op dit moment tot de grootste betaal fabrieken van Europa. Op dit moment is er nog geen zicht op een goedkoper Europees alternatief voor de Nederlandse pinbetaling. Currence heeft dan ook aangekondigd dat de pinbetaling gewoon blijft bestaan en zonodig en waar mogelijk zal worden aangepast aan de eisen van het zogeheten 'SEPA Cards Frame Network' [Van der Veer (2006)]. De kans bestaat echter dat de uiteindelijk te realiseren Europese standaard in ons land in de praktijk tot hoge kosten voor het betalingsverkeer zal leiden.

4.3.4 De markt voor bedrijfsfinancieringen voor het MKB

De markt voor financieringen aan het midden- en kleinbedrijf vertoont in veel opzichten overeenkomsten met die van particuliere kredietverlening. Bij veel transacties in het echt kleine MKB wordt de ondernemer gefinancierd als ware hij een particuliere klant. Daarom wordt ook dit marktsegment hier kort besproken.

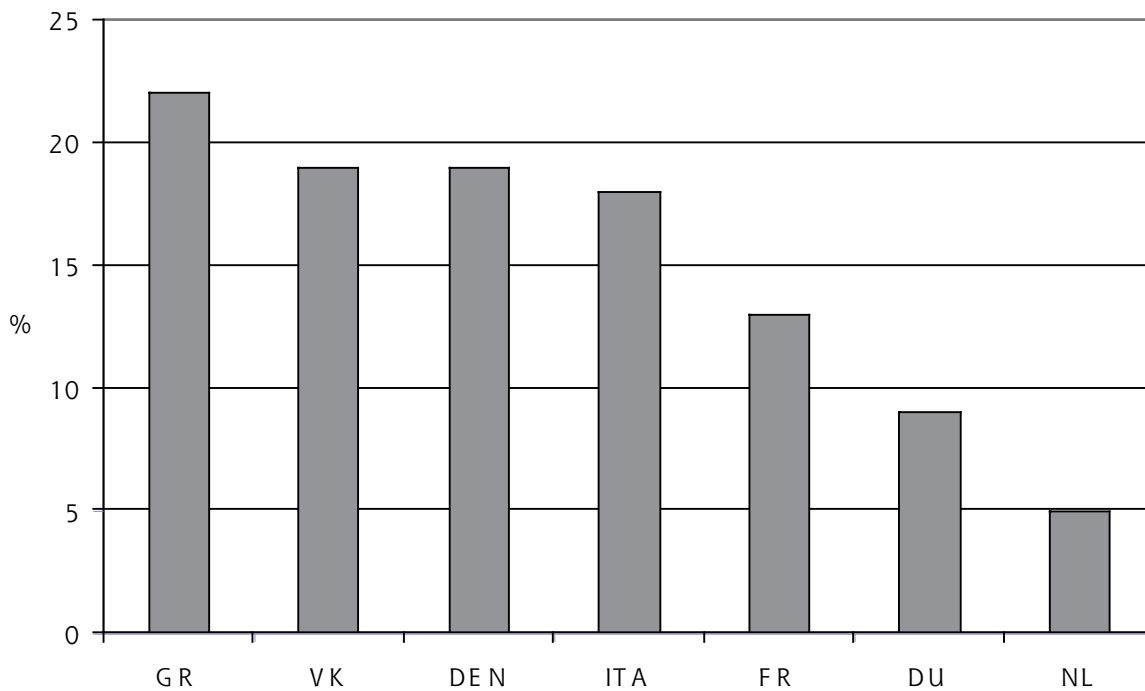
Ook deze markt is tamelijk geconcentreerd, met de Rabobank als grootste partij met in de meeste sectoren een marktaandeel van tegen de veertig procent, gevolgd door de ING Groep (vooral de Postbank) met een marktaandeel van ruim dertig procent en ABN Amro (ruim vijftienvijftig procent). Daarbij zijn Rabobank en ING met name leidend in het segment van het middelgrote en kleinere MKB, maar is ABN Amro, net als in de hier verder niet besproken grootzakelijke markt, marktleider bij het grotere MKB.

Ondanks de hoge concentratiegraad ervaren de banken deze markt als zeer concurrerend. Men acquireert actief onder elkaars klanten en de tarieven staan onder neerwaartse druk. Het MKB wordt als een zeer belangrijke markt gezien en marktaandelen worden strak gemonitord en hard verdedigd. Toch duiken er met een zekere regelmaat en hardnekkigheid berichten op in de media dat het MKB moeilijk aan bancaire financiering kan komen, waarbij gebrekkige concurrentie tussen banken als één van de verklarende factoren wordt opgevoerd [Boot (2001)]. Uit wetenschappelijk onderzoek blijkt echter dat het MKB in het algemeen geen problemen ondervindt bij het vinden van bancaire financiering. Dit was bijvoorbeeld de belangrijkste conclusie van Duffhues (2004) op grond van een tamelijk breed opgezet empirisch onderzoek. Eind 2005 kwam eenzelfde onderzoek naar voren uit onderzoek van het EIM, dat overigens werd verricht in opdracht van de ING Bank [De Jong e.a. (2005)].²⁴ Wel wijzen beide onderzoeken er op dat in sommige sectoren wel degelijk sprake is van knelpunten (transport, delen van de horeca), zij het dat die knelpunten goed te verklaren zijn uit de relatief slechte kredietwaardigheid van delen van deze sectoren. Een ander gesignaleerd probleem betreft de financiering van startende ondernemingen, zeker waar het gaat om industriële ondernemingen met van meet af aan een grote financieringsbehoefte. Hier hebben banken naar hun aard moeite mee, omdat in dergelijke gevallen zowel onderpand als de 'track-record' van de ondernemingen veelal nog te kort schieten. Overigens hebben alle grootbanken speciale producten en/of instellingen opgericht om ook in deze financieringsbehoefte te voorzien. Uit het aangehaalde onderzoek komt ook naar voren dat ondernemingen, als hun kredietvraag wordt afgewezen, wel degelijk shoppen tussen aanbieders van financiële diensten. Het aandeel van hen dat uiteindelijk geen financiering weet aan te trekken wordt nu al jaren geschat op circa drie tot zes procent.

²⁴ Uit een internationaal vergelijkend onderzoek van Saunders & Schmeitz uit 2002 komt overigens een veel minder gunstig beeld naar voren. Dit kan overigens in hoge mate worden verklaard uit het feit dat zij de binnenlandportefeuille en het buitenlandbedrijf van de Rabobank (binnenlands de grootste marktpartij) met elkaar hebben verwisseld. Zij komen op grond van hun analyse tot de volstrekt foutieve conclusie dat de bancaire kredietverlening aan het MKB gering en relatief kortlopend is [Boonstra (2002)].

Daarbij kan ook worden geconcludeerd dat de concentratie in het Nederlandse bankwezen in de praktijk geen negatieve invloed heeft gehad op de beschikbaarheid van financiering voor het MKB [De Greef (2001)]. Deze uitkomst steekt overigens in internationale context gunstig af, getuige figuur 4.11.

Figuur 4.11 Aantal ondernemingen dat toegang tot financiering ziet als obstakel voor groei



Bron: ABN Amro (2005)

Ook onderhouden veel ondernemingen contacten met meerdere aanbieders van financiële diensten. Zo houdt een zeer groot deel van hen betaalrekeningen aan bij zowel de Postbank als bij een andere bank, deels als erfenis uit het verleden toen het bancaire betaalcircuit en het Postbankcircuit nog slecht op elkaar waren aangesloten. Ook deze situatie verscherpt de onderlinge concurrentie. Het feit dat de meeste ondernemers in 2005, toen zij konden kiezen met welke bank zij een pincontract wilden afsluiten, gewoon bij hun huisbank zijn gebleven, kan zowel duiden op inertie als op het gevoel dat men door de huisbankier in het algemeen goed wordt bediend.

5 Internationaal perspectief

Begin 2006 publiceerde DNB een studie, waarin de performance van de vier grootste Nederlandse banken over het tijdvak van 1997 tot 2002 wordt vergeleken met zeventwintig buitenlandse banken, uit Groot-Brittannië, de Verenigde Staten, Duitsland, Frankrijk, Italië en Zwitserland [DNB (2006)]. Van ieder land zijn de vier tot vijf grootste banken genomen. De banken zijn vergeleken op basis van vier criteria: winstgevendheid, risico, marktmacht en efficiency. DNB wil hiermee beargumenteren dat de prestaties van banken en markten meer zijn dan alleen een kwestie van winst of verlies.

Het blijkt, dat de winstgevendheid van de Nederlandse banken op of iets beneden gemiddeld ligt, gemeten aan de hand van ratio's als rentabiliteit op eigen vermogen (ROE), rentabiliteit op totaal vermogen (*return on assets* – ROA) en netto rentemarge. Britse en vooral Amerikaanse banken doen het goed, met gemiddelde ROE's boven de twaalf procent waar de Nederlandse banken gemiddeld ruim acht procent scoren. Een opvallende uitkomst uit het onderzoek is dat de verschillen tussen rentemarges van banken uit hetzelfde land klein zijn en dat de landen door de jaren heen dezelfde positie bezetten. Blijkbaar wordt de rentemarge nog altijd in hoge mate door lokale omstandigheden bepaald.

De efficiëncyratio (kosten als percentage van opbrengst) van Nederlandse banken is minder goed dan van de Amerikaanse, Britse en Italiaanse banken. Een verklaring hiervoor kan liggen in de relatief lage provisie-inkomsten en rentemarge in Nederland.

Wat het naar risico gewogen resultaat betreft blijkt het gemiddelde van de Nederlandse banken een stuk beter te zijn. Ook het voorzieningenniveau bij de Nederlandse banken is zeer goed (laag) in vergelijking met het buitenland, vooral bij de Rabobank. De voorzieningen waren in Nederland gemiddeld 1,28 procent van de uitstaande leningen in 2002, vergeleken met 2,15 procent in de VS, 3,28 procent in Duitsland en zelfs 5,01 procent in Italië.

Op basis van het voorgaande kan worden geconcludeerd dat het Nederlandse bankwezen in termen van rentabiliteit tot de Europese middenmoot behoort. Wanneer het rendement wordt gecorrigeerd voor het gelopen risico, springen de Nederlandse banken er in positieve zin uit. Uit dit resultaat zou men echter ook kunnen concluderen dat Nederlandse banken risicomijdender zijn dan hun buitenlandse collega's en ook niet door de concurrentie worden gedwongen om grotere risico's te nemen. Als dat het geval zou zijn, zouden relatief

veel klanten niet of moeilijk aan financiering moeten kunnen komen. Dit percentage ligt, althans voor bedrijven, al jaren tussen de drie en zes procent, een percentage dat zoals eerder gemeld internationaal niet negatief afsteekt.

5.1 Het oordeel van de klant en de prijs/kwaliteitsprestaties

Uiteraard zou een al te risicomidende opstelling van de banken zich ook vertalen in relatief veel ontevreden klanten. Een omissie in veel empirische studies naar concurrentie in het bankwezen betreft onderzoek naar de klanttevredenheid over de financiële sector. Ofschoon er in de meeste theoretische beschouwingen wel op wordt gewezen dat een gebrek aan concurrentie ten koste gaat van de klanten van de banken, wordt hier in empirisch onderzoek vrijwel nooit expliciet bij stilgestaan.

Deze omissie is goed verklaarbaar. Een tevredenheidsonderzoek zegt immers lang niet alles. Zo kan het zijn dat een klant best tevreden is over de dienstverlening van zijn bank, louter en alleen omdat hij een gebrek aan keuzemogelijkheden heeft en dus niet beter weet. Een bijkomend probleem is dat er, voor zover ons bekend, geen lange en consistente reeks waarnemingen bestaat van de ontwikkeling van de klanttevredenheid van bankrelaties.

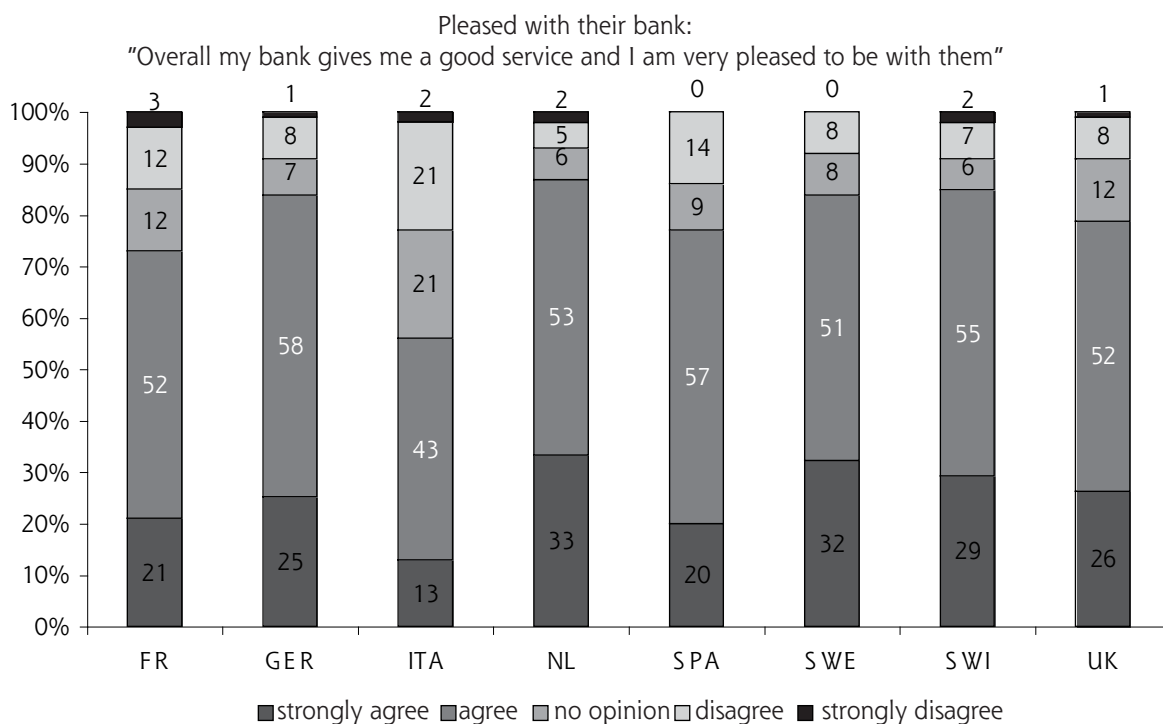
In absolute termen valt hier daardoor niet zoveel objectiefs over te zeggen. Toch biedt een internationaal vergelijkend onderzoek door KPMG uit 2004 enig inzicht.²⁵ Via een Europa-brede enquête is de klanttevredenheid over banken onderzocht. Over het algemeen blijken klanten relatief tevreden over de hen geleverde diensten, zij het dat er wel enkele verschillen tussen landen zijn (figuur 5.1).

De grafiek weerspreekt dat een hoge mate van concentratie van het bankwezen, althans in de perceptie van de klant, tot machtmisbruik door banken leidt. Immers, als dit zo zou zijn, dan zou men verwachten dat de klanttevredenheid in landen met een hoge concentratiegraad structureel lager zou zijn dan in landen met een minder geconcentreerd bankwezen. Uit dit onderzoek blijkt echter, dat dit in de onderzochte markten niet het geval is. De mate van klanttevredenheid is het hoogst in Nederland (zesentachtig procent), maar ook andere landen met een hoge concentratiegraad scoren hoog, zoals Zweden (drieëntachtig procent) en Zwitserland (vierentachtig procent). Duitsland, een land met juist een lage concentratiegraad, scoort echter eveneens goed (drieëntachtig procent). In Italië zijn de klanten het minst tevreden over hun bank.

Met alle kanttekeningen die bij dergelijke onderzoeken kunnen worden geplaatst, is het wel zo dat zij aanmerkelijk aan kracht winnen als zij worden gecombineerd met gegevens over de prijzen van bancaire producten. Hoewel er geleidelijk aan meer vergelijkend onderzoek plaatsvindt naar de relatieve prijzen voor financiële producten, staat dit onderzoek nog in de kinderschoenen. Baanbrekend werk op dit vlak is de afgelopen jaren verricht door onderzoekers van Capgemini in het door hen vanaf 2004 jaarlijks gepubliceerde *World*

²⁵ KPMG (2004), *Banking beyond borders: will European consumers buy it?*

Figuur 5.1 Klanttevredenheid in Europees perspectief



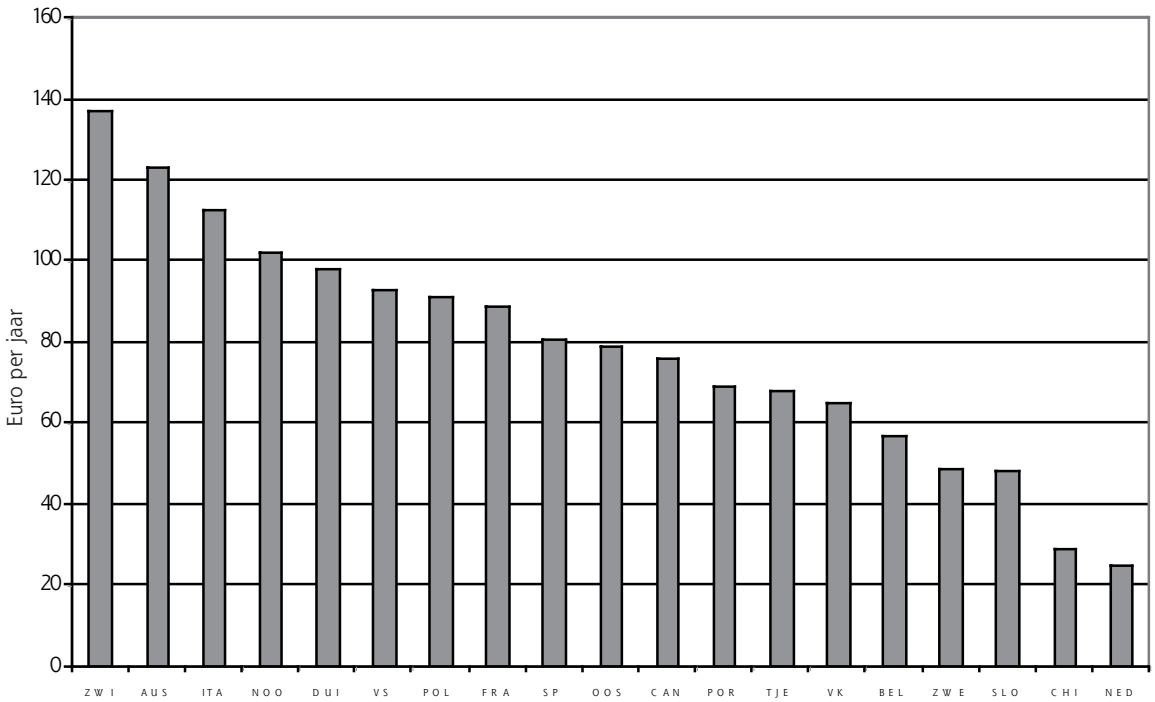
Retail Banking Report (WRBR).²⁶ In dit onderzoek wordt de prijs van een pakket bancaire basisdiensten in een aantal landen met elkaar vergeleken. Uit dit vergelijkend onderzoek blijkt dat een pakket bancaire diensten in Italië veruit het duurste is, terwijl bancaire klanten in ons land steevast het goedkoopste uit zijn. Het werk van Capgemini, dat wordt verricht in samenwerking met de EFMA en de ING, is nog duidelijk 'work in progress', getuige de jaarlijkse verfijning in methodologie. De keerzijde van deze verfijning is echter, dat de cijfers in de loop der tijd niet altijd even goed te vergelijken zijn. Verder bevat het WRBR 2006 geen informatie meer over de prijzen van bancaire producten en diensten in individuele EMU-lidstaten, maar wordt de eurozone als één geheel beschouwd.

Figuur 5.2 geeft de kosten (in euro) weer van een pakket bancaire diensten in 2005. Daarbij is uitgegaan van een zogeheten 'lokaal profiel'. Dat betekent in concreto, dat niet alleen naar de prijs van de voorhanden producten wordt gekeken, maar dat door middel van een wegingsfactor rekening wordt gehouden met de intensiteit waarmee deze producten daadwerkelijk worden gebruikt.

Het blijkt dat de kosten van een pakket standaarddiensten in Zwitserland met jaarlijks honderdveertig euro veruit het hoogste zijn, terwijl hetzelfde pakket in Nederland vijftientig euro per jaar kost. Had men echter het zogeheten 'global profile' genomen, waarbij dus

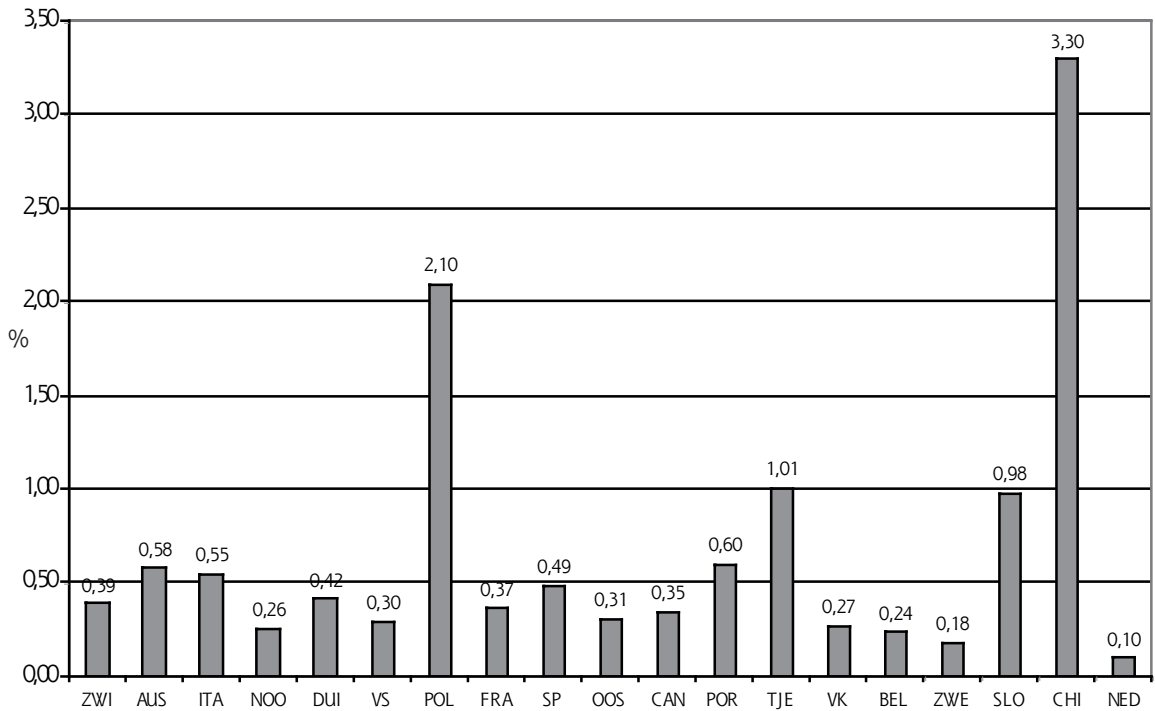
²⁶ Cap Gemini Ernst & Young (2004), Capgemini (2005, 2006), World Retail Banking Report.

Figuur 5.2 Bancaire kosten internationaal vergeleken (euro's per jaar, lokaal profiel, 2005)



Bron: Capgemini, WRBR 2005

Figuur 5.3 Bancaire kosten internationaal vergeleken (in procenten bbp/capita, lokaal profiel, 2005)



Bron: Capgemini, WRBR 2005

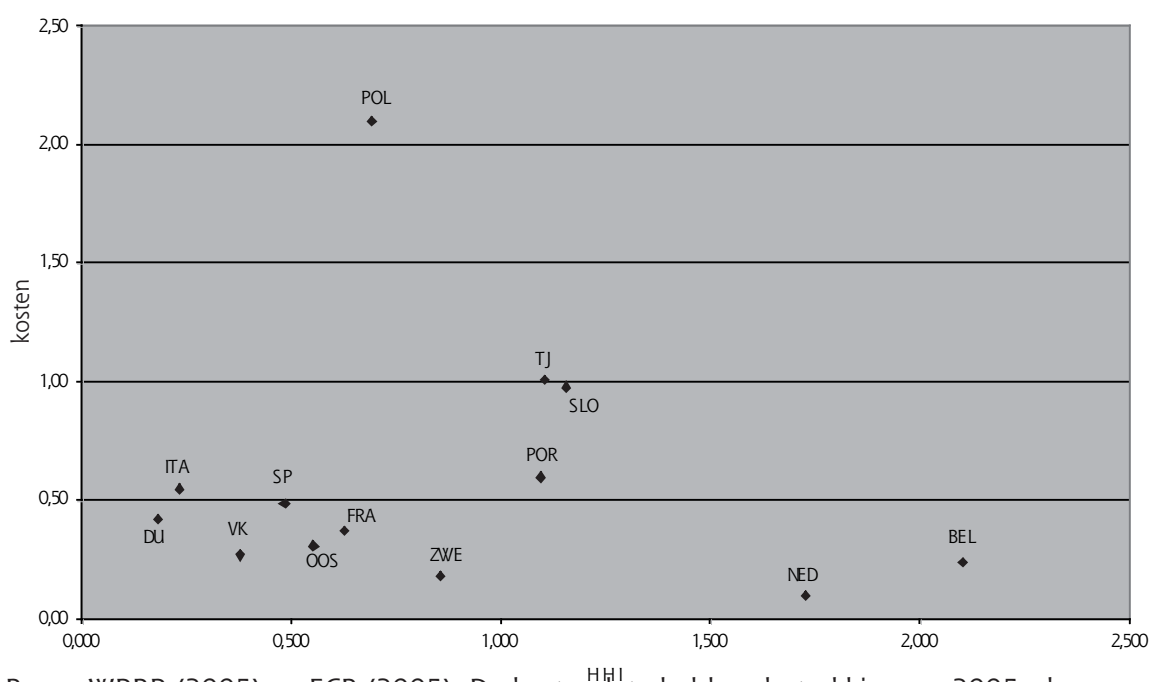
geen rekening wordt gehouden met het feitelijke gebruik, dan blijkt dat de kosten in Italië met ruim tweehonderdvijftig euro per jaar veruit het hoogste waren [WRBR (2005)]. De Italianen blijken dus vanwege de prijs bepaalde producten minder af te nemen. Het is dan ook geen wonder dat Italianen het minst tevreden zijn over hun banken.

De vergelijking van het absolute prijsniveau tussen landen houdt evenwel geen rekening met de relatieve kosten. Zo komt China in deze vergelijking (figuur 5.2) als relatief goedkoop naar voren. Wanneer echter de kosten van een standaardpakket financiële diensten worden uitgedrukt als percentage van het bbp per capita ontstaat een geheel ander beeld (figuur 5.3).

Nu komt China met een aandeel van meer dan drie procent van het bbp/capita als veruit het duurste land te voorschijn. Ook in de nieuwe EU-lidstaten blijkt financiële dienstverlening nog in de categorie luxeproducten te vallen. Binnen de eurozone komt Portugal nu het minst gunstig naar voren, met Italië als goede tweede.

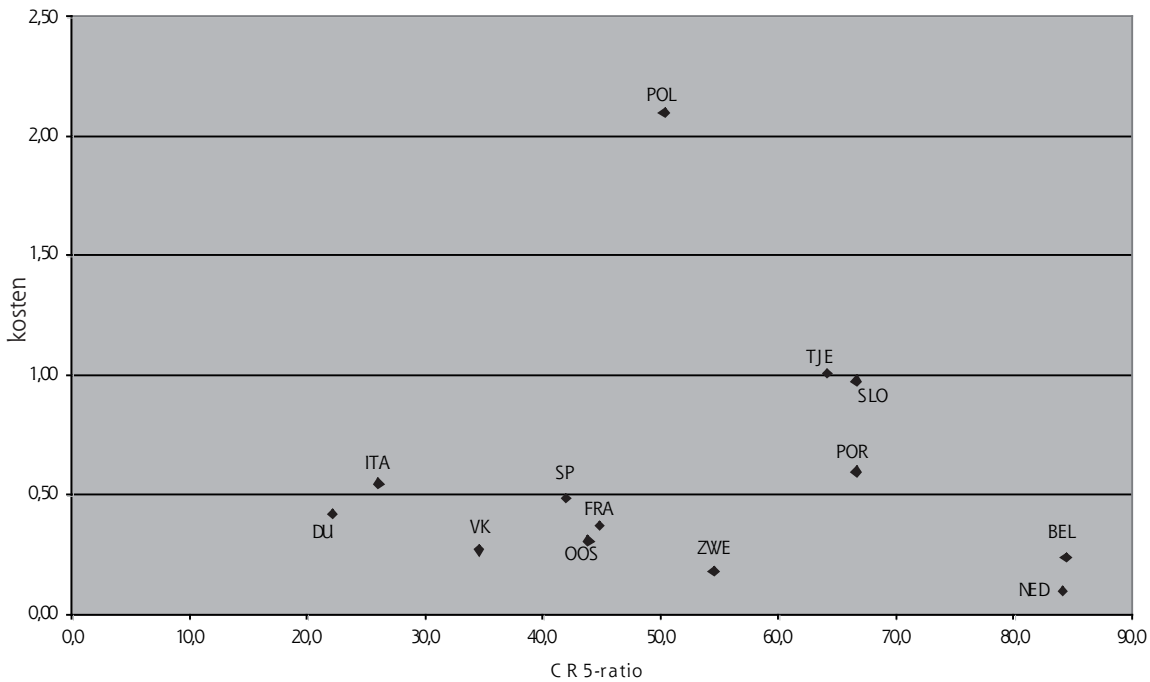
Nederland komt ook in deze vergelijking als veruit het goedkoopste naar voren. De jaarlijkse kosten van een standaardpakket financiële diensten (lokaal profiel) bedragen in ons land 0,10 procent van het bbp per capita. In Zweden, met 0,18 procent een goede tweede, ligt het relatieve kostenniveau al bijna twee maal zo hoog. De lage prijs in Nederland weerspiegelt zonder twijfel het goedkope en efficiënte betalingsverkeer. Door samen te werken realiseren Nederlandse banken een grote schaal in hun gezamenlijke betaalafabriek Interpay en hiervan profiteert de Nederlandse consument onomstotelijk. Tussen de kosten voor een pakket financiële diensten en de mate van concentratie valt overigens geen eenduidig verband te constateren.

Figuur 5.4 Concentratie (op basis van HHI) versus bancaire kosten (in procenten bbp/capita)



Bron: WRBR (2005) en ECB (2005). De kostendata hebben betrekking op 2005, de concentratiedata betreffen 2004

Figuur 5.5 Concentratie (op basis van CR5-ratio) versus bancaire kosten (in procenten bbp/capita)

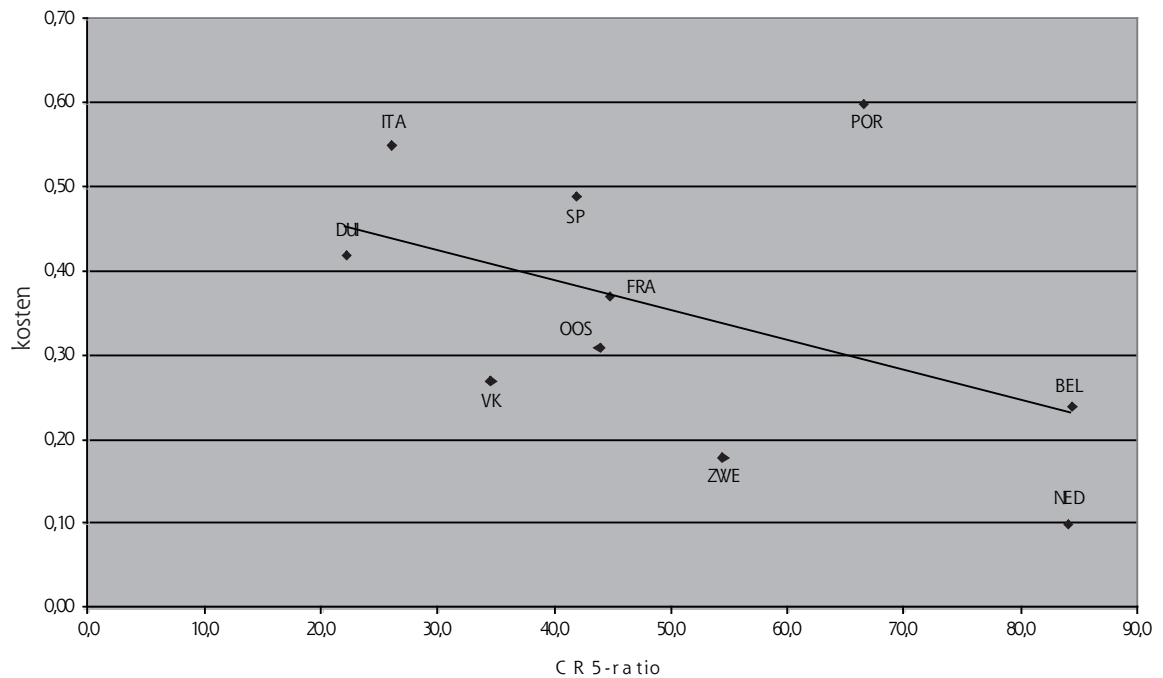


Bron: WRBR 2005 en ECB (2005)

Zowel bij gebruik van de HHI als de CR5-ratio als maatstaf van concentratie valt geen duidelijk verband tussen concentratiegraad en kostenniveau te ontdekken. Bij het weghalen van de uitbijters, hetgeen in de praktijk betekent het uit de dataset verwijderen van drie nieuwe EU-lidstaten, komt voor de 'oude' EU-lidstaten een licht negatief verband naar voren tussen de kosten van de bancaire dienstverlening (als percentage van het bbp/capita) en de concentratiegraad. Portugal is hier de uitzondering op de regel.

Op grond van de door Capgemini gepresenteerde dataset kan in ieder geval niet worden geconcludeerd dat een hoge concentratiegraad van het bankwezen leidt tot hogere kosten van financiële dienstverlening. Eerder lijkt het er op dat het tegendeel het geval is, getuige de in de grafiek weergegeven trendlijn. Hierbij zij echter direct aangetekend, dat het onderzoek aanvulling behoeft met data over een langere reeks van jaren. Ook moeten, zoals reeds eerder gesteld, andere variabelen in het onderzoek worden betrokken, zoals de omvang van het land. Een lage concentratiegraad in een groot en/of dunbevolkt land sluit immers lokale de facto monopolieposities niet uit.

Figuur 5.6 Kosten en concentratie 'oude' EU-landen



Bron: Capgemini, WRBR 2005 en ECB (2005)

Verder lijkt het er op, dat de dreiging van toetreders van buitenaf een belangrijke rol speelt. Dat verklaart bijvoorbeeld de relatief ongunstige positie van Italië, waar de toezichthouder zich lang tegen de komst van grote buitenlandse spelers heeft verzet.²⁷

Opgemerkt zij dat ook de gegevens op het gebied van de prijsstelling door aanbieders van bancaire producten en diensten slechts incidenteel voorhanden zijn. Daarbij vinden veel van dergelijke onderzoeken ook nog eens plaats door consultancy firma's, die nauwe contacten met banken onderhouden. Sommige van die onderzoeken vinden plaats in opdracht van banken. Het zou dan ook een goede zaak zijn als dergelijk onderzoek stelselmatig, uitgevoerd door werkelijk onafhankelijke organisaties, zou plaatsvinden.

²⁷ De gang van zaken rond de overname van Banco Antonveneta door ABN Amro in 2005 illustreert dit ten overvloede.

6 De rol van de toezichthouder

Het Nederlandse bankwezen staat traditioneel onder toezicht van de Nederlandsche Bank (DNB). Deze was van oudsher verantwoordelijk voor het monetaire toezicht, het bedrijfs-economische toezicht en het zogeheten structuurtoezicht. In de loop van de afgelopen jaren zijn hierin de nodige veranderingen opgetreden. De verantwoordelijkheid voor het monetaire toezicht is begin 1999 met de vorming van de Economische en Monetaire Unie overgeheveld naar de Europese Centrale Bank (ECB) in Frankfurt. Voor DNB resteren in dit vlak vooral operationele taken en rapportageverplichtingen. DNB is nog wel met nadruk verantwoordelijk voor het bedrijfseconomische toezicht, waarbij deze taak met de fusie tussen DNB en de Pensioen- en verzekeringskamer is uitgebreid tot pensioenfondsen en verzekeringsmaatschappijen.

DNB is nog altijd verantwoordelijk voor het toezicht op de financiële stabiliteit in ons land. Het gedragstoezicht op banken en beleggingsinstellingen berust sinds 1 januari 2002 bij de Autoriteit Financiële Markten (AFM). Daarnaast is sinds 1998 de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) verantwoordelijk voor het toezicht op de mededinging en marktwerking in de diverse sectoren. Sinds 2003 geeft deze instelling jaarlijks de *Monitor Financiële Sector* (MFS) uit waarin zij de concurrentie op deelmarkten aan een nadere beschouwing onderwerpt. Daarbij zij opgemerkt, dat het toezicht van de NMa op de financiële sector breder is dan alleen het bankwezen. De diverse uitgaven van de MFS behandelen naast het bankwezen onder meer ook de markt voor verzekeringproducten, de rol van intermediairs en de concurrentie op aandelenmarkten.

Toezicht op de financiële sector is niet eenvoudig. Voor veel producten is de markt weinig transparant en er is sprake van een hoge mate van concentratie. Een bijkomend probleem is dat de causaliteit tussen gesignaleerde feiten lang niet altijd eenduidig valt te bepalen. Zoals eerder geïllustreerd, worstelt ook de academische literatuur met dit dilemma. Waar het ene paradigma uitgaat van een relatie die loopt van concentratie via marktmacht en -misbruik naar concurrentiebeperking (SCP), gaat de efficiëntiehypothese juist uit van een relatie die loopt van efficiëntie via concurrentie naar concentratie. Zoals reeds besproken in hoofdstuk 2 kan op grond van de bestaande academische literatuur hier geen eenduidige conclusie worden getrokken. Een bijkomend probleem is dat relevante data schaars zijn. In het verleden was het in het bankwezen zeer gebruikelijk om producten kruislings te subsidiëren.

Er werd geconcentreerd met vaak verlieslatende producten, die vervolgens intern werden gesubsidieerd. Deze zogeheten kruissubsidiëring maakt de vergelijking van prijzen tussen de diverse marktpartijen lastig en vormen ook een sterke beperkende factor voor internationaal vergelijkend onderzoek, zoals de NMa terecht opmerkt. Een bijkomend probleem is dat de gepubliceerde prijzen (vaak adviesprijzen) niet altijd overeenkomen met de uiteindelijke prijzen zoals die met de klant worden uitonderhandeld.

De NMa heeft zich van meet af aan op het uitgangspunt gesteld dat een hoge mate van concentratie een gevaar is voor een goede marktwerking. "Een hogere concentratiegraad leidt vaak tot een minder hevige concurrentie", zoals valt te lezen op pagina 19 van de MFS 2003.

Soms lijkt bij de diverse observaties de conclusie al op voorhand vast te liggen: er is te weinig concurrentie. Een nader voorbeeld kan dit verduidelijken. In de MFS 2005 onderzoekt deze toezichthouder de toe- en uittreding van nieuwe marktpartijen. Zij komt daarbij tot de constatering dat dit in de financiële sector relatief weinig plaatsvindt. De conclusie die de NMa op grond van deze waarneming trekt is: "De concurrentiedruk op in Nederland actieve banken als gevolg van toetreding is dan ook beperkt" [NMa (2005), p. 55]. Deze conclusie is zonder nader onderzoek echter te voorbarig. Op grond van exact dezelfde waarnemingen kan immers met hetzelfde recht precies de tegenovergestelde conclusie worden getrokken. Het kan namelijk zo zijn, dat de concurrentie in de markt voor financiële diensten in Nederland dermate intensief is, dat het voor potentiële nieuwe toetreders in het algemeen niet aantrekkelijk is om de stap daadwerkelijk te zetten. Of in theoretische termen: er is sprake van een hoge betwistbaarheid. Scherpe concurrentie is op zichzelf namelijk al een zeer belangrijke toetredingsbarrière. Het feit, dat enkele initiatieven van nieuwe partijen al vrij snel wegens gebrek aan succes werden beëindigd duidt ook in deze richting.

Ook Schoenmaker (2005) concludeert op basis van een internationale vergelijking van de kosten/baten ratio's van de banken in de door hem in kaart gebrachte landen dat de concurrentie in ons land te wensen overlaat. Deze ratio is in ons land in internationaal perspectief namelijk aan de hoge kant. Dit zou kunnen duiden, zoals Schoenmaker veronderstelt, op een relatief zware kostenbelasting als gevolg van een achterblijvende concurrentie. Met hetzelfde recht kan echter worden gesteld dat dit het gevolg is van een hevige concurrentie tussen partijen die resulteren in achterblijvende baten. Dit ligt ook meer in de lijn met het overigens ook door Schoenmaker gesignaleerde gegeven dat het Nederlandse bankwezen waar het gaat om rendement op eigen vermogen ondanks de relatief ongunstige kosten/baten ratio's toch gewoon in de Europese middenmoot staat.

De belangrijkste conclusie die op grond van het voorgaande kan worden getrokken luidt, dat het in ieder geval niet mogelijk is om op basis van één of enkele ratio's al te verstrekkende conclusies te trekken over de concurrentie binnen een bancaire stelsel. Wil een analyse zinvol zijn, dan dient deze meerdere indicatoren te omvatten en vooral ook naar de onderliggende processen op deelmarkten te kijken. Wat dit betreft blijkt overigens uit de

achtereenvolgende edities van de MFS dat de NMa een snel leerproces doormaakt. Zo is het een zeer positieve ontwikkeling dat de NMa met ingang van de derde editie van de MFS zich nadrukkelijk gaat richten op de daadwerkelijke uitkomsten van het concurrentieproces.

Tot besluit

In onze bijdrage hebben wij de nodige kanttekeningen gezet bij de stelling dat de concentratie binnen het Nederlandse bankwezen hoog is en er dus sprake is van een gebrekkige concurrentie. Daartoe hebben wij een kort overzicht gegeven van de belangrijkste theoretische overwegingen, met daarbij tevens een beknopte samenvatting van relevante empirische literatuur. Voorts hebben wij de belangrijkste ontwikkelingen in het Nederlandse bankwezen op hoofdlijnen geschetst. Daarbij zijn wij met name ingegaan op de trends op het vlak van distributie en technologie die het aangezicht van de financiële dienstverlening in ons land in hoog tempo veranderen. Ook hebben wij de belangrijkste segmenten van de markt voor financiële dienstverlening aan particulieren besproken, waarbij wij hebben getracht waar mogelijk de concurrentie op enkele deelmarkten nader in kaart te brengen. Op deze plaats sluiten wij af met enkele observaties.

Concentratie en concurrentie: aanvullende empirie vereist

Ten eerste biedt de wetenschappelijke literatuur geen bewijs voor de stelling dat een hoge concentratiegraad slecht is voor de concurrentie. Uiteraard kan, met de NMa, worden geconcludeerd dat in een geconcentreerde markt het gevaar van kartelvorming groter is dan in een markt met een lage concentratiegraad, maar of dit in de praktijk daadwerkelijk het geval is zal van geval tot geval moeten worden bekeken.

Ten tweede constateren wij dat bij dit nader bekijken een breed scala aan indicatoren in de beschouwing moet worden betrokken. Sowieso moet gelijktijdig naar meerdere concentratie-indicatoren worden gekeken, omdat de in de praktijk van het toezicht meest gebruikte indicatoren individueel geen inzicht verschaffen in de onderlinge concurrentieverhoudingen. Dit geldt overigens niet alleen concentratiemaatstaven, maar ook andere prestatie-indicatoren van de diverse nationale bankstelsels. Helaas constateren wij dat sommige toezichthouders zich nog wel eens laten verleiden tot voorbarige conclusies op grond van te weinig feiten en onvolledige analyses. Dit doet ook de reputatie van de toezichthouder zelf geen goed. Wel zien wij met genoegen dat met name de NMa een snel leerproces doormaakt.

Verder pleiten wij voor een concentratie- en concurrentieanalyse op het niveau van deelmarkten, een stap die ook de NMa inmiddels zet. Dan kunnen ook kleine niche spelers en aanbieders van buiten de bancaire sector in de beschouwing worden betrokken. Op grond van een dergelijke analyse komen wij tot de conclusie dat één van de belangrijkste bancaire

markten, die van de hypothecaire kredietverlening, al lang geen geconcentreerde markt meer is.

Niet alleen moeten naar onze mening de concentratie-indicatoren op een lager aggregatieniveau worden uitgerekend, ook zouden geografische factoren in de beschouwing moeten worden betrokken. Als de klanten binnen een straal van enkele kilometers van hun woonplaats meerdere aanbieders van financiële producten en diensten tegenkomen zal de concurrentie tussen deze aanbieders relatief hoog zijn. In een regio met een hoge bevolkingsdichtheid en een beperkt aantal grote aanbieders zal hun onderlinge concurrentie waarschijnlijk groter zijn dan in dunbevolkte gebieden met een groter aantal kleinere aanbieders. De bevolkingsdichtheid moet dan ook expliciet in het onderzoek worden betrokken.

Vanwege de vele methodologische en praktische problemen rondom het onderzoek naar de relatie tussen concentratie en concurrentie in de markt voor bancaire dienstverlening pleiten wij voor een grotere nadruk op onderzoek naar de uitkomsten van het proces. Hoewel wij op basis van bestaande vergelijkende onderzoeken durven te concluderen dat de Nederlandse banken hun klanten in het algemeen goed bedienen, is de empirische basis van deze onderzoeken wankel. Veelal worden dergelijke onderzoeken door of in opdracht van banken zelf gedaan. Voorts zijn de gepresenteerde data vaak niet in tijdreeksvorm beschikbaar en is de onderlinge vergelijkbaarheid van de studies niet altijd eenvoudig. Daarom pleiten wij voor het opzetten, zo mogelijk door Eurostat, van een databank met daarin de prijzen van de diensten die de banken in de eurozone hun klanten voor vergelijkbare producten in rekening brengen. Daarmee krijgen wetenschappers en toezichthouders een beter fundament voor het onderzoek naar de concurrentie binnen de diverse nationale banksystemen.

Een blik vooruit

Resteert de vraag hoe het Nederlandse bankwezen zich de komende decennia zal gaan ontwikkelen. Een aantal van de eerder in deze studie gesignaleerde trends zijn onomkeerbaar en zullen hun sporen blijven trekken. Zowel particuliere als bedrijfsklanten zullen, gedreven door kostenbewustzijn en gemak, nog veel meer gebruik gaan maken van directe kanalen. Tegelijkertijd wil de klant nog steeds dat zijn bank zich bij voorkeur met een fysieke vestiging in de buurt bevindt. Ook al is hij tegelijkertijd steeds minder loyaal aan één aanbieder van financiële diensten. De klant is in de afgelopen jaren steeds prijs- en kostenbewuster geworden; een ontwikkeling waar nieuwe toetreders zich met een beperkt palet van producten op inspelen.

De traditionele banken zien zich dus geplaagd voor het vraagstuk hoe enerzijds de klanten gebruikmakend van directe kanalen zo goed en goedkoop mogelijk kunnen worden bediend, terwijl men anderzijds dichtbij de klant wil blijven. Kostenbeheersing zal dus het parool blijven, waarbij verlieslatende producten zullen worden afgestoten of via tarifiering winstgevend zullen worden gemaakt. Banken zullen tevens trachten via hun rol als financieel adviseur hun klanten verder aan zich te binden, maar moeten op dit vlak de slag aan met de intermediairs. Ook liggen nieuwe technologische doorbraken in het verschiet. Zo hebben sommige banken hoge verwachtingen van het zogeheten 'tv-bankieren', waarin

men rechtstreeks via de televisie vanuit de huiskamer kan overleggen met de bankadviseur. Op dit vlak hebben grotere partijen, als gevolg van de hoge ontwikkelkosten, weer een voordeel op kleinere instellingen.

Verder zullen banken, zeker ook achter de schermen, verdere schaalvoordelen zoeken in samenwerking in administratieve verwerkingsprocessen. Hierbij zal off-shoring naar lagelonenlanden waar mogelijk een rol gaan spelen, al zal de tijd moeten uitwijzen waar hier de mogelijkheden liggen.

In de wat verdere toekomst zal blijken dat de Nederlandse banken qua omvang zonder verdere opschaling achter zullen blijven bij hun buitenlandse concurrenten. Het lijkt dan ook een kwestie van tijd voordat één of meer van de Nederlandse grootbanken zullen samengaan met een buitenlandse partij. Reeds in de afgelopen jaren werd de naam ABN Amro meerdere malen genoemd in verband met een overname door een buitenlandse partij. De coöperatieve Rabobank, die naar zijn aard niet of nauwelijks kan worden gezien als een overnamekandidaat, zal net als in het verleden door middel van gerichte kleinschalige overnames en samenwerking met gelijkgestemde buitenlandse partijen trachten de groeien. Daarbij heeft zij het probleem dat de meeste Europese coöperatieve stelsels met uitzondering van Finland qua integratie en ontwikkeling nog decennia achterlopen bij de Rabobank Groep. Geschikte partners liggen niet voor het oprapen.

Voor wat betreft de echt kleine algemene banken kan worden gesteld dat zij een geschikte niche moeten zien te vinden en te behouden, maar wel degelijk samenwerking met anderen nodig zullen hebben, al was het alleen maar om de hoge kosten van investeringen in ICT, die ook nog eens in hoog tempo moeten worden afgeschreven, te kunnen dragen.

Het geheel overziend is de trend naar verdere intensivering van de concurrentie in de markt voor financiële dienstenverlening onafwendbaar, met de consument als lachende derde.

Appendix

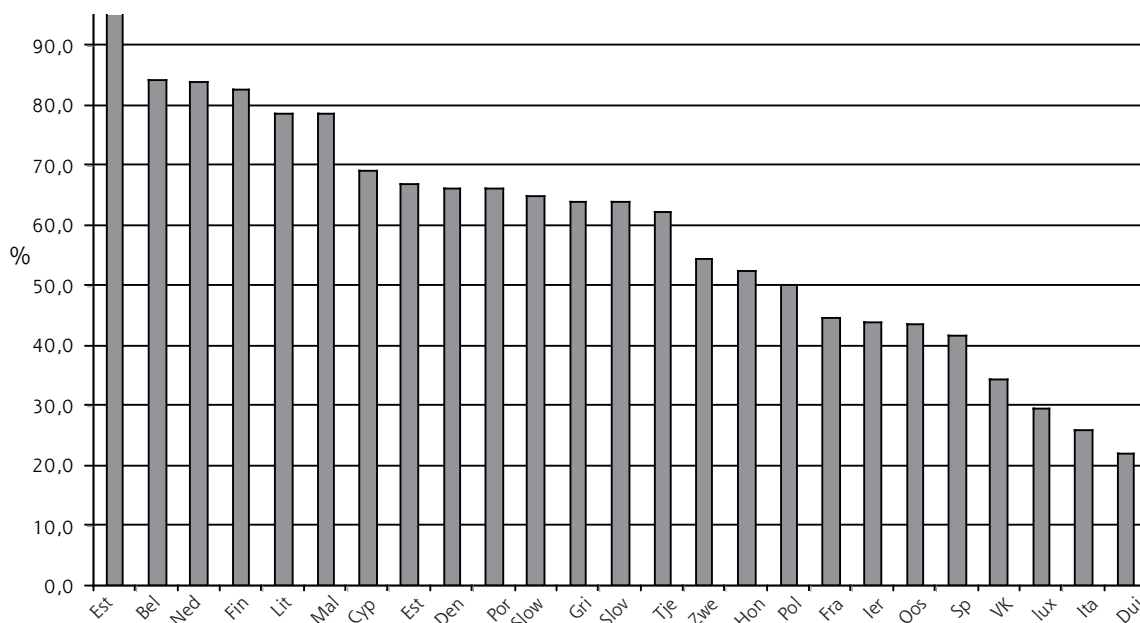
De belangrijkste concentratiemaatstaven nader beschouwd

In dit appendix bespreken wij twee veelgebruikte maatstaven voor concentratie binnen de bancaire sector, te weten de concentratie(C3 of C5)ratio en de zogeheten Herfindahl Index. De keuze voor deze maatstaven vloeit voort uit het feit dat zij in empirisch onderzoek het meest worden gehanteerd. Voor een meer uitvoerig overzicht van concentratiemaatstaven zie Haaf (2000).

De concentratieratio

Een veelgebruikte maatstaf voor de mate van concentratie in de markt voor financiële diensten gaat uit van het marktaandeel van de grootste bancaire spelers, uitgaande van hun balanstotaal. Figuur A1 geeft de aldus gedefinieerde C5-ratio weer voor een aantal industrielanden.

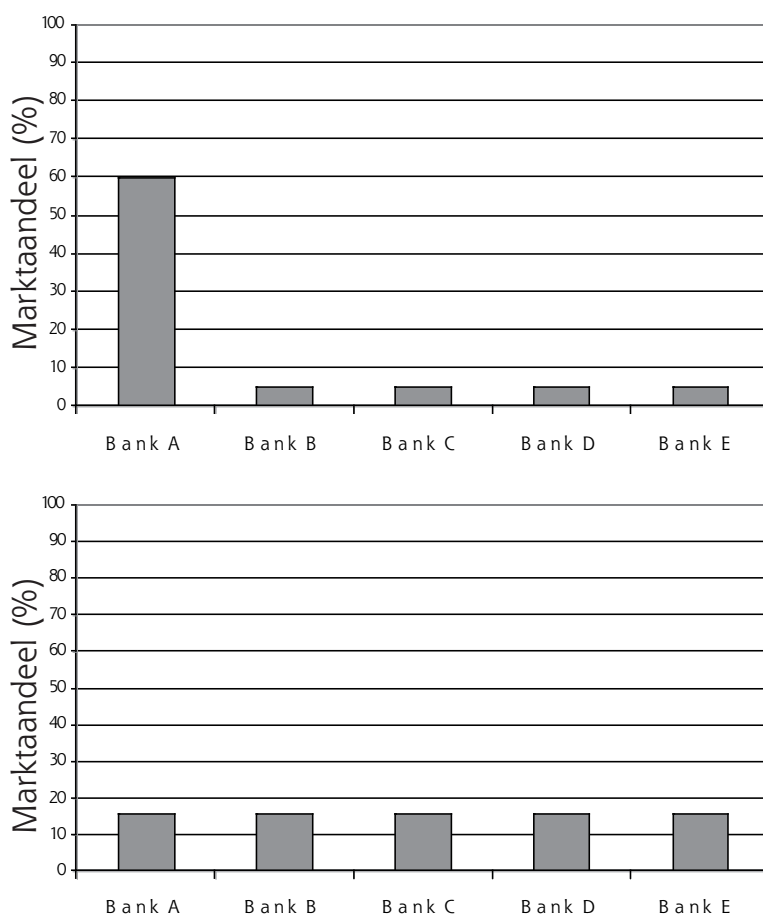
Figuur A1 De C5 ratio voor EU-15



Het blijkt dat voornamelijk kleine landen een hoge mate van de aldus gemeten concentratiegraad in de bancaire sector kennen. De hiervoor gehanteerde 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. De meeste grootbanken hebben een omvangrijk buitenlandbedrijf, dat in verhouding groter zal zijn naarmate de binnenlandse markt kleiner is. Zo is het buitenlandbedrijf van ABN Amro aanmerkelijk groter dan het binnenlandbedrijf.

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. Een bijkomend probleem is dat dergelijke ratio's op zichzelf weinig zeggen over de feitelijke onderlinge krachtsverhoudingen tussen de belangrijkste spelers in een land. Een voorbeeld kan dit verduidelijken. Onderstaande grafieken geven twee markten weer die beide een C5-ratio van tachtig kennen. Toch is het evident dat de onderlinge krachtsverhoudingen en daarmee de intensiteit in beide markten hemelsbreed zullen verschillen.

Figuur A2 Twee maal een markt met een C-procentratio van tachtig



De Herfindahl Index

Een meer geavanceerde maatstaf voor het meten van de concentratie in bepaalde markten is de zogeheten Herfindahl Index. De Herfindahl 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 bereikt de Herfindahl Index dus een maximale waarde van tienduizend, terwijl in geval van volledige mededinging de index in de richting van nul kan tenderen. Bij tienduizend aanbieders die allemaal een marktaandeel van 0,0001 (0,01 procent) hebben, bedraagt de index één. De grenzen die door toezichthouders worden gehanteerd liggen als volgt:

HI < 1.000 : weinig geconcentreerde markt
 1000 < HI < 1.800 : matig geconcentreerde markt
 HI > 1.800 : sterk geconcentreerde markt

De HI is een meer genuanceerde maatstaf van de concentratieratio, omdat de HI wél rekening houdt tussen de onderlinge krachtsverhoudingen tussen de verschillende spelers. Dit laatste kan worden geïllustreerd aan de hand van een gestileerd voorbeeld (zie figuur A3)

Figuur A3 Concentratiemaatstaven vergeleken

Marktaandeel	Case 1	Case 2
Bank 1	16	40
Bank 2	16	10
Bank 3	16	10
Bank 4	16	10
Bank 5	16	10
C3-ratio	48	60
C5-ratio	80	80
Herfindahl Index	1280 (‘matig geconcentreerd’)	2000 (‘sterk geconcentreerd’)

Beide markten hebben een C5-ratio van tachtig en een C3-ratio van respectievelijk achtenveertig en zestig. Uit het voorbeeld in de tabel blijkt dat de HHI meer inzicht geeft in de mate waarin de krachtsverhoudingen binnen de bancaire sector zijn verdeeld. Overigens is het ook mogelijk dat markten eenzelfde HHI hebben, terwijl de C3- en C5-ratio's uiteenlopen. Daarom is het van belang om bij beschouwingen van de concentratie binnen een sector altijd meerdere ratio's naast elkaar te gebruiken.

Geraadpleegde literatuur

1. ABN Amro (2005), Concurrentiepositie MKB, (gepubliceerd in samenwerking met MKB Nederland en Erasmus Universiteit Rotterdam), oktober 2005.
2. Ayadi, R. en G. Pujals (2005), 'Banking Mergers and Acquisitions in the EU: Overview, Assessment, and Prospects', *Suerf Studies* 2005/3.
3. Baumol, W.J. (1982), 'Contestable Markets: an Uprising in the Theory of Industry Structure', *American Economic Review*, 72, pp. 1-15.
4. Berger, A.N., D. Hancock and D.B. Humphrey (1993), 'Bank Efficiency Derived from the Profit Function', *Journal of Banking and Finance* 17, pp. 317-347.
5. Bikker, J.A. & J.W.B. Bos (2005), *Trends in Competition and Profitability in the Banking Industry: A Basic Framework*, Suerf Studies 2005/2.
6. Bikker, J.A. & J.M. Groeneveld (2000), 'Competition and Concentration in the EU Banking Industry', *Kredit und Kapital*, Heft 1/2000, pp. 62-98.
7. Bikker, J.A., and K. Haaf (2000), 'Measures of Competition and Concentration, a review of the literature', De Nederlandsche Bank, Directorate Supervision, research Series Supervision no. 30.
8. Boer, S. de & C. Graafsma (red) (2004), *De andere bank. De Rabobank en het coöperatief bankieren*, Utrecht.
9. Bol, H.H.J. & A.M. Dierick (1989), *Het coöperatieve bankwezen in Nederland*, NIBE, Amsterdam.
10. Boonstra, W.W. (2002), Onderzoek naar concurrentie tussen banken rammelt, *Het Financieele Dagblad*, 4 februari.
11. Boonstra, W.W. & J.M. Groeneveld (2006), Concentratie en concurrentie op de markt voor hypothecaire leningen, *Economisch Statistische Berichten*, 24 maart 2006.
12. Boot, A. (2001), Banken concurreren te weinig, *Het Financieele Dagblad*, 18 december 2001.
13. Bresnahan, T.F. (1982), 'The Oligopoly Solution Concept is Identified', *Economic Letters* 10, pp. 87-92.
14. Canoy, M., M. van Dijk, J. Lemmen, R. de Mooij and J. Weigand (2001), *Competition and Stability in Banking*, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, CPB Document no. 15.
15. Cap Gemini Ernst & Young (2004), *World Retail Banking Report 2004*.

16. Cecchini, P (1988), *Alles op alles voor Europa, de uitdaging 1992*, Amsterdam.
17. Centraal Planbureau (CPB 2003), *Price-setting and Price Dispersion in the Dutch Mortgage Market*, CPB Discussion Paper No.21, September 2003.
18. Coccorese, P. (1998), 'Assessing the Competitive Conditions in the Italian Banking System', *BNL Quarterly Review*, 205, pp. 171-191.
19. Cogan, J. and J. McDevitt (2003), *Science, technology and innovation policies in selected small countries*, VATT-Research reports, Helsinki.
20. De Bandt, O. and P. Davis (2000), 'Competition, Contestability and Market Structure in European Banking Sectors on the Eve of EMU', *Journal of Banking and Finance*, 24, pp. 1045-1066.
21. De Nederlandsche Bank (DNB 2002), *Aanbevelingen van de Nederlandsche Bank inzake tariefstructuren en infrastructuur in het Nederlandse betalingsverkeer*, maart.
22. Bos, J.W.B, J.A.J. Draulans, D. van den Kommer en B.A. Verhoef (2006), *An international scorecard for measuring bank performance: the case of Dutch Banks*, Occasional Studies, vol. 4, nr. 2.
23. Dierick, A.M. (1996), *Het coöperatieve bankwezen in Nederland*, NIBE, Amsterdam.
24. Duffhues, P.J.W. (2004), *De Financierbaarheid van het MKB. Een analyse van de financiële structuur*, Tilburg, januari 2004.
25. ECB (2002), *Structural Analysis of the EU banking sector*, 16 november 2002.
26. ECB (2004), *Report on EU Banking Structure*, november 2004.
27. European Central Bank (ECB 2005), *EU Banking Structures*, October 2005.
28. Ewijk, C. van & L.J.R. Scholtens (2003), *Geld, financiële markten & financiële instellingen*, Wolters-Noordhoff, Groningen.
29. Goldberg, L.G. and A. Rai (1996), 'The structure-performance relationship for European banking', *Journal of Banking and Finance*, 20, pp. 745-771.
30. Greef, I.J.M. de (2001), *Letten de banken nog op de kleintjes?*, *Bank- en Effectenbedrijf*, november 2001, pp. 24-26.
31. Groeneveld, J.M. (1999), 'The forces behind the consolidation trend in the European banking industry', *Kredit und Kapital*, jrg. 32, blz. 369-392.
32. Haaf, K. (2000), *Measures of Competition and Concentration: A Review of the Literature*, Research Series Supervision no. 27, De Nederlandsche Bank, mei 2000.
33. Hannan (1997), 'Market share inequality, the number of competitors, and HHI: An examination of bank pricing', *Review of Industrial Organisation*, no. 12.
34. Jansen, D., en J. de Haan (2003), 'Increasing concentration in European banking: a macro level analysis', *Research Department van De Nederlandsche Bank*, Research Memorandum no. 743.
35. Jonker, N., R. Kleijmeijer & R.A. Uittenboogaard, *Efficiënter betalen door tarifiering*, *Economisch Statistische Berichten*, no. 4458, 22 april 2005, pp. 182-183.
36. KPMG (2004), *Banking beyond borders: will European consumers buy it?*
37. Llewellyn, D.T. (1999), *The New Economics of Banking*, Suerf.
38. Lloyd-Williams, D.M., P. Molyneux, and J. Thornton (1994), 'Market Structure and

- Performance in Spanish Banking', *Journal of Banking and Finance*, 18, pp. 433-443.
39. Molyneux, P., D.M. Lloyd-Williams, and J. Thornton (1993), 'Competitive Conditions in European Banking', *Journal of Banking and Finance*, 18, pp. 445-459.
 40. Molyneux, P., Y. Altunbas and E. Gardener (1996), *Efficiency in European Banking*, John Wiley & Sons Ltd.
 41. NIBE-SVV (2005), *Bankenboekje 2005-2006*, Amsterdam.
 42. NIBE-SVV & KPMG (2005), *Bank Ratios 2005*, Amsterdam.
 43. Nathan, A. and E.H. Neave (1989), 'Competition and Contestability in Canada's Financial System: Empirical Results', *Canadian Journal of Economics* 22, pp. 576-594.
 44. Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa 2003), *Monitor Financiële Sector 2003*, oktober.
 45. Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa 2004), *Monitor Financiële Sector 2004*, december.
 46. Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa 2005), *Monitor Financiële Sector 2005*, oktober.
 47. Panzar, J.C., and J.N. Rosse (1987), 'Testing for Monopoly Equilibrium', *Journal of Industrial Economics* 35, pp. 443-456.
 48. Radecki, L.J. (1998), 'Small expanding geographic reach of retail banking markets', *Federal Reserve Bank of New York Policy Review*, no. 4.
 49. Reid, G.C. (1987), *Theories of Industrial Organization*, Blackwell, New York and Oxford.
 50. Rime, B. (1999), 'Mesure de degré de concurrence dans le système bancaire Suisse à l'aide de modèle de Panzar et Rosse', *Revue Suisse d'Economie Politique et de Statistique*, 135, pp. 21-40.
 51. Saunders, A. & A. Schmeits (2001), The Role of Bank Funding for the Corporate Sector: The Netherlands in an International Perspective, *Topics in Corporate Finance* 5, Monograph, Amsterdam Center for Corporate Finance, 1-175, December.
 52. Schoenmaker, D. (2003), Financial Supervision: from National to European?, *Financiële en Monetaire Studies*, 22 (1).
 53. Schoenmaker, D. (2005), *Europa: een kans of een bedreiging voor de financiële sector*, Oratie, Vrije Universiteit Amsterdam, november.
 54. Shaffer, S. (1983), 'Non-structural Measures of Competition', *Economic Letters*, 12, pp. 349-353.
 55. Sterken, E. (2004), Testing for dominance in the mortgage market, mimeo, Groningen, March.
 56. Swank, J (1995), 'Oligopoly in loan and deposit markets: An econometric application for the Netherlands', *De Economist*, 143(3), pp. 353-366.
 57. Vesala, J. (1995), 'Testing for Competition in Banking: Behavioral Evidence from Finland', *Bank of Finland Studies E:1*, Bank of England, Helsinki.
 58. Veer, A. van der (2006), *De Nationale betaalproducten en SEPA*, toespraak op het MKB Congres van 19 mei 2006.
 59. Werkgroep tariefstructuren en infrastructuur (Werkgroep Wellink 2002), *Tariefstructuren en infrastuctuur in het Nederlandse massale betalingsverkeer*, maart 2002.