

Concentratiemaatstaven slechte indicator van concurrentie

Op dit moment woedt een overnamegevecht rond ABN AMRO. Eén van de opties is dat Fortis een deel van deze bank zou overnemen. Dan zou de concentratie van het Nederlandse bankwezen verder toenemen. Of dit slecht is voor de concurrentie in het bankwezen valt echter niet te zeggen. Als indicator van de concurrentie schieten concentratiemaatstaven namelijk hevig tekort.

Vaak wordt op voorhand gesteld dat een hoge mate van concentratie binnen het bankwezen slecht is voor de onderlinge concurrentie. Toch is het empirisch onderzoek terzake niet eensluidend (Boonstra en Groeneveld, 2006). Eén probleem is dat de meest gebruikte concurrentiemaatstaven niet genoeg informatie bevatten om conclusies over de feitelijke concentratie op het niveau van de relevante markt te trekken. Over de onderlinge machtsverhoudingen tussen de aanbieders van financiële diensten en hun gedrag bevatten zij sowieso geen informatie.

De belangrijkste concentratiemaatstaven

De belangrijkste maatstaven voor concentratie binnen de bancaire sector zijn de concentratie (C3 of C5)-ratio en de zogeheten Herfindahl-index. De concentratieratio gaat uit van het marktaandeel van de drie of vijf grootste bancaire spelers. Bij de Herfindahl-index worden de marktaandelen van de diverse partijen gekwadeerd. Hierdoor houdt deze index ook rekening met de marktpact van individuele grote spelers. Bij een monopolie bereikt de Herfindahl-index een maximale waarde van tienduizend, terwijl bij volledige mededinging de index in de richting van nul kan tenderen. Voor een meer uitvoerig overzicht van concentratiemaatstaven zie Haaf (2000). Meestal worden deze maatstaven berekend op nationaal niveau, aan de hand van het balanstotaal.

Concentratiemaatstaven en concentratie

Concentratieratio's kunnen een vertekend beeld geven van de situatie binnen een land. Een eerste probleem is dat het balanstotaal van een bank ook het buitenlandbedrijf omvat. Grootbanken hebben vaak een omvangrijk buitenlandbedrijf, dat in verhouding groter zal zijn naarmate de binnenlandse markt kleiner is. Dit kan eenvoudig worden gecorrigeerd door de buitenlandse activiteiten in mindering te brengen op het balanstotaal. Deze data zijn echter vaak niet voorhanden. Een tweede bezwaar van concentratie-indicatoren op basis van balanstotalen is dat zij niet differentiëren tussen deelmarkten. Dit kan worden opgelost door de concentratie-indices op het niveau van de relevante deelmarkt uit te rekenen. Gebrek aan data vormt daarbij wederom een belangrijk obstakel.

Toch kunnen voor Nederland analyses worden uitgevoerd van de concentratie op relevante deelmarkten, zoals die voor spaargeld, betalingsverkeer of hypothecair krediet (Boonstra en Groeneveld, 2006). De betreffende marktaandelen kunnen met behulp van marktonderzoek worden berekend. Bij een dergelijke benadering kan ook rekening worden gehouden met andere spelers dan de grootbanken. Dan komen kleine nichespelers naar voren, die op basis van balanstotaal buiten de analyse zouden zijn gebleven, maar die op een of twee deelmarkten spelers van betekenis zijn. Op de markt voor hypothecair krediet komen buitenlandse spelers als EUBOS (Bank of Scotland), GMAC of Argenta naar voren, evenals de diverse verzekeringsmaatschappijen en pensioenfondsen die hier actief zijn. In tabel 1 is de concentratiegraad in de markt voor hypothecaire leningen in ons land berekend. Hier blijkt al lang geen sprake meer te zijn van een sterk geconcentreerde markt. Ook

tabel 1

Concentratie op de Nederlandse markt voor woninghypotheken

Concentratiemaatstaven	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Ongeconsolideerd								
C3	41	41	36	35	36	36	38	42
C5	56	54	50	48	49	48	52	53
HHI	860	875	758	714	710	684	783	894
Geconsolideerd op groepsniveau								
C3	59	59	53	53	56	56	55	58
C5	75	75	70	68	69	67	69	70
HHI	1.369	1.402	1.211	1.181	1.253	1.230	1.321	1.484

Noot: het betreft jaargemiddelden. Data voor 2007 betreffen het eerste kwartaal.

Bron: eigen bewerking o.b.v. data Rabobank

WIM BOONSTRA

Chief Economist van Rabobank Nederland en docent Geld- en bankwezen aan de Vrije Universiteit

vertonen de diverse maatstaven, vooral de HHI, als gevolg van voortdurend verschuivende marktaandeelen behoorlijke schommelingen.

Nationale concentratieratio bevat weinig relevante informatie

In een groot land met een lage concentratiegraad kan het beeld op lokaal niveau anders zijn dan de indruk die door de op landelijk niveau berekende concentratie naar voren komt. In Duitsland bijvoorbeeld, een land met een relatief lage concentratiegraad, zijn de grootbanken in de meer perifere gebieden tamelijk slecht vertegenwoordigd. Daardoor heeft de ter plaatse gevestigde coöperatieve of spaarbank lokaal soms een relatief grote marktmacht. Zo blijkt uit data van de Europese Commissie (2007) dat, als de C5-ratio op regionaal niveau wordt uitgerekend, in bepaalde delen van Duitsland de concentratie van de bancaire sector net zo hoog ligt als in ons land.

Concentratie en marktmacht

Zelfs als de diverse concentratiemaatstaven wel op het juiste niveau worden uitgerekend, bevatten zij nog steeds te weinig relevante informatie over de feitelijke onderlinge krachtsverhoudingen. Wel is de HHI een betere concentratiemaatstaf dan de C3- of C5-ratio.

Een voorbeeld ter verduidelijking. In markt 1 zijn vijf banken actief, die ieder een marktaandeel van zestien procent hebben. In markt 2 zijn eveneens vijf banken actief, te weten één grootbank (marktaandeel zestig procent) en vier kleinere aanbieders (ieder vijf procent marktaandeel). In tabel 2 staan de diverse ratio's uitgerekend. Beide markten kennen een C5-ratio van tachtig. Toch is het evident dat de onderlinge krachtsverhoudingen en daarmee de intensiteit van de onderlinge concurrentie in beide markten hemelsbreed zullen verschillen.

Uit het voorbeeld blijkt dat de HHI meer inzicht geeft in de mate waarin de krachtverhoudingen binnen de bancaire sector zijn verdeeld.

Bij onderzoek naar de concurrentieverhoudingen binnen de financiële sector zou voorts de marktstructuur in de beschouwing moeten worden betrokken. Als het leeuwendeel van de financiële diensten niet via de banken, maar via onafhankelijke intermediairs wordt verspreid, wordt de marktmacht van de grote banken aanmerkelijk uitgehold. Iedere aanbieder, dus ook de kleinere, kan immers in beginsel over het netwerk van tussenpersonen beschikken.

Verdere beperkingen

Een verdere beperking van alle concentratiemaatstaven is dat zij geen informatie over de keuzemogelijkheden van de consument, over het gedrag van de consument en over het gedrag van de aanbieders van financiële diensten bevatten.

De feitelijke keuzemogelijkheden die klanten in de markt voor bancaire diensten hebben hangen mede af van de nabijheid van banken. Hoewel de opkomst van alternatieve distributiekanaalen ertoe

tabel 2

Concentratiemaatstaven vergeleken		
Marktaandeel	Markt 1	Markt 2
C3-ratio	48	70
C5-ratio	80	80
Herfindahl-index	1.280 (matig geconcentreerd)	3.700 (sterk geconcentreerd)

heeft geleid dat het belang van traditionele bankkantoren trendmatig terugloopt, is de aanwezigheid van een bankkantoor in de nabije omgeving voor veel klanten nog altijd belangrijk. Daardoor kunnen banken, ondanks een hoge concentratiegraad, in een dichtbevolkte regio minder marktmacht ontwikkelen dan in een dunbevolkt gebied. In dichtbevolkte gebieden heeft de klant immers meestal binnen een straal van enkele kilometers van zijn woonplaats ruimschoots de keuze tussen bankkantoren van meerdere aanbieders.

Concentratiemaatstaven zouden dan ook moeten worden aangevuld met een indicator die aangeeft hoeveel bankvestigingen een inwoner binnen een straal van vijf kilometer van zijn of haar woonplaats vindt.

Wat betreft het gedrag van de consument zou kunnen worden gekeken naar het aantal bankrelaties dat een klant aanhoudt. Een klant met veel mogelijkheden om actief te shoppen tussen aanbieders van financiële diensten zal in de loop der tijd steeds meer bankrelaties gaan aanhouden. Dit is overigens vandaag de dag al zichtbaar in de markt.

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

Conclusies

De conclusie luidt, dat concentratiemaatstaven weinig informatie bevatten over de feitelijke concentratie op het niveau van de relevante deelmarkten. Als benadering van de marktmacht van banken en de mate van concurrentie binnen deelmarkten schieten zij al helemaal tekort. Meer verfijning kan worden gevonden door de concentratie op het niveau van relevante deelmarkten te berekenen. Hierdoor ontstaat een beter beeld, al blijven concentratiemaatstaven gebrekkige benaderingen voor de concurrentie. Om de intensiteit van de concurrentie beter in kaart te brengen is het daarom van belang om het klantgedrag en de marktstructuur in de beschouwing te betrekken. Verder is het beter om te kijken naar het eindresultaat. Wat zijn de prijs en de kwaliteit van de financiële producten en diensten die de consument krijgt aangeboden? Hier schieten de data veelal nog te kort. Hoogste tijd om de informatievoorziening op dit vlak te verbeteren.

LITERATUUR

Boonstra, W.W. en J.M. Groeneveld (2006) Concentratie en concurrentie in de Nederlandse financiële sector. *Financiële en monetaire studies*, 24 (4).

Europese Commissie (2007) *Report on the retail banking sector inquiry*, Brussel: Europese Commissie..

Haaf, K. (2000) *Measures of competition and concentration: A review of the literature*. *De Nederlandsche Bank Research Series Supervision*, nr. 27, 20.