

De concentratie in het bank- en verzekeringswezen

H.W. de Jong*

De concentratie in het bank- en verzekeringswezen kan niet overtuigend worden verklaard door alleen te wijzen op de kostenvoordelen van schaalvergroting en diversificatie. De winstgevendheid van kleine en grote banken vertoont namelijk geen significante verschillen. Veeleer is het de hoge concurrentiedruk die aanzet tot fusie of overname. In het bankwezen deden zich in deze eeuw drie concentratieperioden voor. De auteur toont met een historisch overzicht aan dat overnamegolven op gang kwamen als reactie op perioden waarin de marktconcentratie relatief laag was.

In de literatuur over de concentratie in het Nederlandse bankwezen komt men steeds de stelling tegen dat deze concentratie vooral het gevolg is geweest van de groei van de nationale economie en van de behoeften van het bedrijfsleven. Westerman noemde in 1919 het volgen van de schaalvergroting in het bedrijfsleven als eerste oorzaak, omdat een bredere kapitaalbasis nodig zou zijn voor de omvangrijkere betalingen en het emissiebedrijf¹. Hij vermeldde daarnaast machtsuitbreiding en de druk van de concurrentie. Na de tweede wereldoorlog spraken Van den Brink², Klant, De Roos en Renooij³ e.a. in dezelfde zin, al vermeldten de beide laatste auteurs een rijker scala aan oorzaken: de wil van de banken om groter te worden ten einde vertrouwen te wekken bij het publiek en bedrijfseconomische kostenbesparingen⁴. Nog onlangs schreef Visser dat het argument van Westerman ook nu nog op gaat⁵. En in navolging van De Roos en Renooij noemt deze auteur kostenbesparing "één van de voor de banken aantrekkelijke kanten van de fusie" en is het dilemma "groeien of specialiseren".

Al deze catalogisering van oorzaken vormen mijns inziens nog geen samenhangende verklaring. Ze verklaren bij voorbeeld niet waarom fusies en overnames in het bankwezen bij uitstek in bepaalde perioden voorkomen. In het tijdvak 1900-1985 voltrokken zich 26 fusies en 293 overnames. In de perioden 1916-1930 en 1950-1970, dat wil zeggen in 35 van de 85 jaar waren er 227 fusies en overnames, dat wil zeggen 71% van het totaal⁶.

In het navolgende zal ik de eenzijdigheid van de weergegeven groeiverklaring aantonen, het kostenbesparingsargument relativeren en ingaan op de verwaarloosde reden van de verhoogde concurrentiedruk. Tot slot volgt de presentatie van een theorie die de verschillende genoemde factoren in een samenhangend verband plaatst.

Kostenvoordelen

De samentrekking van de fusie- en overname-activiteit in bepaalde perioden doet twijfel rijzen aan de

stelling dat de ratio van bankconcentraties kostenbesparing is. Als die noodzaak zo incidenteel voorkomt, wat is dan de specifieke aanleiding ertoe? Zijn kostenbesparingen die in bepaalde deelactiviteiten worden bereikt, wel zo doorslaggevend, of worden zij soms gecompenseerd door nadelen elders? Plausibele voorbeelden van zulke kostenbesparingen zijn gauw gevonden: rationaliseringsmogelijkheden bij de integratie van kantorennetten; schaalvoordelen in de automatisering; de expertisesystemen voor kredietverlening of belegging kunnen eveneens schaalvoordelen opleveren; enzovoort. Daarnaast zouden gediversificeerde bankinstellingen breedtevoordelen kunnen behalen, omdat de algemene vaste kosten verdeeld kunnen worden over meerdere produkten of diensten, terwijl het distributienetwerk een betere bezettingsgraad verkrijgt. Ook wordt verwacht dat vergroting van de omvang van een bank de zekerheid verhoogt inzake risico van mislukking en verlies, zodat aandelenkapitaal en deposito's op gunstiger voorwaarden verkregen kunnen worden. Bovendien heeft een grote bank een impliciete garantie tegen faillissement, daar de monetaire autoriteiten zich geen échec van grote

* De auteur is emiritus-hoogleraar aan de Universiteit van Amsterdam.

1. W.M. Westerman, *De concentratie in het bankwezen*, Den Haag, 1919, blz. 135-149.

2. J.R.M. van den Brink, Concentratie en schaalvergroting in het Nederlandse bankwezen, *Bank- en effectenbedrijf*, nr. 100/101, 1968/69, blz. 23.

3. J.J. Klant, *Geld en banken*, Groningen, 1977, blz. 90-93. F. de Roos en W.J. Wierenga, *Een halve eeuw rente in Nederland*, Schiedam 1953, blz. 49/50 en 105.

4. F. de Roos en D.C. Renooij, *De algemene banken in Nederland*, Leiden, 1976, blz. 35-37.

5. H. Visser, Groeien of specialiseren, *NRC Handelsblad*, 28 maart 1990.

6. Gegevens ontleend aan: De Nederlandsche Bank, *Statistische cabiers*, nr. 2, Financiële instellingen in Nederland 1900-1985, Amsterdam, 1987, Bijlage I. Deze unieke publicatie wordt in het vervolg afgekort tot FIN.

	Activa (mrd. \$)	Kosten/ inkomens ratio (%)	Rente- marge (%)	Reële roa ^a (%)	Reële winst ^d
Tien grootste banken (gem.) ^c	191,7	69,6	2,38	0,39	1.054
Tien kleinste banken (gem.) ^{bc}	31,6	56,8	3,57	0,92	1.115

a. Return on assets.

b. Twee van de kleinste banken met exceptioneel gunstige kostenratio's zijn buiten beschouwing gelaten wegens onvergelykbaarheid der activiteiten.

c. Kleine banken: waarde activa kleiner dan \$ 40 miljard; grote banken: waarde activa boven \$ 138 miljard.

d. Reële winst: bij een rating 1.000 heeft het rendement op het eigen kapitaal van de bank de inflatie precies bijgehouden, boven (beneden) 1.000 was dat beter (slechter) dan de inflatie, zodat een reële winst (respectievelijk verlies) ontstond.

Bron: Samengesteld op grond van gegevens uit *Euromoney*, Special Supplement, maart 1991, blz. 8-9.

Tabel 1. Grote versus kleine Europese banken, 1989

omvang zouden kunnen veroorloven. Het vermeldde groei-argument ('grotere cliënten vereisen grotere banken') veronderstelt eveneens kostendegressie: dalende relatieve emissiekosten of besparingen op betalingskosten bij grote overschrijvingen. Tegenover deze redenen kunnen ook contra-argumenten worden aangevoerd die het verband tussen omvang en kostenverlaging betwijfelen. De grotere zakelijke cliënten kunnen de beste voorwaarden die op de markt worden aangeboden opsporen en de grote gediversificeerde aanbieders tegen elkaar uitspelen. Diversificatie met de veronderstelde breedtevoordelen is vaak illusoir, want de bankorganisatie wordt complexer en verhoogt, door de noodzaak van besturing en de mogelijkheden voor mismanagement, de kosten. Bovendien is penetratie op andere produktmarkten en/of regionale (c.q. buitenlandse) markten vaak weinig succesvol gebleken. De leerkosten waren dikwijls hoog, en voor zover men nieuwe produkten of diensten in de betreden markt bracht, werden die snel gecopieerd door de gevestigde bankiers. De internationalisatie van het bankwezen ('the global banking presence'), zo gevierd als idee gedurende de jaren tachtig, wordt nu gediscrediteerd: "It is fair to say that banks have made money at home and then looked for ways to lose it abroad"⁷.

Op kwalitatief niveau is het derhalve moeilijk door-slaggevende argumenten te vinden. Wat echter opvalt is dat de financiële sector een tweetal aspecten mist, die in vele industriële bedrijfstakken in de richting van economisch zinvolle schaalvergroting werken. Ten eerste ontbreekt de mogelijkheid om zich voor kortere of langere tijd nieuwe produkten of diensten toe te eigenen. Het is uitgesloten octrooien, merken of auteursrechten te vestigen op financiële innovaties; zij kunnen gecopieerd worden tegen verwaarloosbare kosten. De diffusie van innovaties is zeer snel; men moet meedoen, maar de winsten verdwijnen gauw. Dit vereist een hoge flexibiliteit. En dat spreekt a priori ten nadele van grote, centraal geleide organisaties.

Ten tweede bestaat er een voortdurende neiging tot heterogenisering van het produkt. Het produkt van de ondernemingen in de financiële sectoren is voornamelijk geld (of advies en bemiddeling inzake geld), dat volgens een klassieke definitie ongediffe-

rentieerde koopkracht is. Maar dit basisprodukt kent van oudsher vele vormen waarin het wordt aange-trokken en uitgezet. Die vormen zijn in de rijkere en gedifferentieerder wordende Westerse samenleving in aantal gegroeid⁸. Deze tendens werkt in principe tegen kostenreductie in de totaliteit van het bedrijf, hoezeer per separate activiteit daarvan ook sprake moge zijn.

Empirische bevindingen

Zowel in de Verenigde Staten als in Europa zijn studies gedaan naar het effect van schaalvergroting op de kosten en winstgevendheid in het bankwezen. Ik volsta met daarnaar te verwijzen, onder vermelding van de belangrijkste bevindingen⁹.

Over de VS zegt Shepherd: "Economies of scale in the operations of financial intermediaries have been estimated often. The consensus appears to be that the minimum efficient scale (where the average-cost curve is at its lowest point) is rather small, in the range of \$ 50 million in deposits. Average costs may even turn up in banks with deposits above \$ 50 million"¹⁰. In een aantal functies kunnen voordelen bestaan, ofschoon niet langer in de "retailing function", maar hij concludeert: "It remains a puzzle that studies find no economies of scale. Yet banks continue to merge and grow in the pursuit of perceived efficiency".

De puzzel bestaat ook in Europa. Gilibert en Steinherr van de Europese Investeringsbank relativeren eveneens de kosten- en rentabiliteitsvoordelen van grootte in de bankensector: "In general, banking is not a natural monopoly: average operating costs already begin to rise for relatively small firms"¹¹. De Europese integratie en liberalisatie in financiële diensten zal wel tot prijsdaling leiden, maar deze ontstaat door grotere concurrentie en niet zozeer als gevolg van lagere produktiekosten gebaseerd op schaal- en breedtevoordelen, aldus deze auteurs. Ook in de overzichten van de vijfhonderd grootste banken die *The Banker* jaarlijks publiceert, blijken de relatie grootte (zoals gemeten door kapitaal plus reserves) en winst voor belasting, evenals de verhouding kapitaal en activa (de solvabiliteit) geen systematisch voordeel voor de grootste banken in te houden.

7. Zie het sceptische artikel van *Euromoney*, maart 1991, Special Supplement, *The Economist*, 7 april 1990, A survey of international banking.

8. O. Issing, Innovationen auf den Finanzmärkten. In: Markt und Wettbewerb, Festschrift für E.Heusz, Verlag T. Haupt, Bern, 1987, blz. 349-350.

9. D.B. Humphrey, Cost and scale economies in bank intermediaries, in: R. Aspinwall en R. Eisenbeis (red.), *Handbook for banking strategy*, New York, 1985; A.N. Berger, G.A. Hanweck en D.B. Humphrey, Competitive viability in banking: scale, scope and produkt mix economies, *Journal of Monetary Economics*, jg. 19, november 1987; A. Steinherr en P.L. Gilibert, *The impact of financial market integration on the European banking industry*, Centre for European Policy studies, nr. 1, 1989. Zie van beide laatste auteurs ook het artikel in Cahiers nr. 8, Europese Investeringsbank, maart 1989.

10. W.G. Shepherd, The banking industry, in: W. Adams (red.), *The structure of American industry*, Seventh Edition, New York, 1986, blz. 311.

11. *Euromoney*, Special Supplement, maart 1991, blz. 8/9 en 18/19.

De besproken facetten van het probleem zijn samengevat in tabel 1. Daarin worden de tien grootste en de tien kleinste Europese banken die een plaats vonden op de lijst van *Euromoney's* vijftig beste Europese banken vergeleken. Het voordeel van het gebruik van deze lijst is tweemaal. Ten eerste zijn voor vijftig banken van sterk wisselende grootte (de omvang ligt tussen \$ 20 mrd. en \$ 242 mrd. aan activa) diverse relevante variabelen beschikbaar. Ten tweede zijn dit alle 'goede' banken, die op de lijst kwamen vanwege objectieve scores en vanwege ratings (Moody's, Standard & Poor's, IBCA en van vijftig analysts' ratings). Een rekenoefening op basis van deze cijfers resulteert in een bevestiging van de hierboven geciteerde auteurs en bronnen die geen kosten- of rentabiliteitsvoordelen voor zeer grote banken konden vaststellen. De kleine banken blijken gemiddeld zelfs over betere ratio's te beschikken. Van de tien grote banken liggen de kosten-inkomenratio's alle boven 64,3%, oplopend tot 72,5% voor de bank met de hoogste kosten. Van de tien kleine banken waarvan de ratio's liggen tussen 46,9% en 73,3% zijn er slechts drie die de laagste ratio van de groten (64,3%) overschrijden. Door de spreiding van de vijftig banken over de verschillende Europese landen is het ook mogelijk om de ratio's per bank en per land te vergelijken. Het beeld dat daaruit oprijst is hetzelfde als dat voor de Europese vergelijking: geen systematische voordelen voor 'de grote bank' ten opzichte van 'de kleine bank'.

Hetzelfde geldt voor de verzekeringssector: de kosten als percentage van de omzet van de levensverzekeringsmaatschappijen waren praktisch gelijk op 7 à 8% voor ondernemingen als Nationale Nederlanden, Delta Lloyd, Interpolis, Stad Rotterdam en Centraal Beheer Leven, waarvan de omzet varieerde tussen circa f 45 mrd. en f 400 à 500 mln. Andere (grote en kleine) maatschappijen lagen daarboven, respectievelijk incidenteel er beneden. Zonder de schaal- en breedtevoordelen in bepaalde deelfuncties te ontkennen, kan men niettemin een vraagteken plaatsen op ondernemings- of concernniveau.

Markt- en ondernemingsconcentratie

Voor het begrijpen van de ondernemingsconcentraties in de financiële sector moeten wij eerder kijken naar het verloop van de marktconcentratie. Deze valt te definiëren als het aandeel van de grootste instellingen in de relevante markt en deze verhouding is daarmee niet alleen afhankelijk van de (interne en externe) groei van de grootste banken, maar ook van die van de andere banken (c.q. financiële instellingen), alsmede van de relevante marktomvang. De relevante markt kan zich uitbreiden op drie manieren, te weten door de groei van de oorspronkelijke markt, de verbreding van de markt met nieuwe producten (c.q. de vervlechting met andere, reeds bestaande productmarkten) en door de ruimtelijke expansie, zoals zich nu voordoet bij de Europese integratie.

De marktconcentratie is de resultante van deze tegen elkaar in werkende krachten. Een relatief sterkere interne groei van de grotere banken en hun fusie/overname-strevingen verhogen de marktconcentratie; een grotere relatieve groei van kleine (of nieuwe) banken en een expansie van de relevante markt, via een of meer van de bovengenoemde wegen, verlagen de marktconcentratie. Daling van de marktconcentratie

is bijna altijd een indicatie van een intensiever concurrentieproces. Het is deze sterkere concurrentiedruk die fusie- en overnamegolven uitlokt als een reactie daarop, want voor de ondernemingen staat de overleving op het spel, soms in absolute maar meestal in relatieve zin (dat wil zeggen hun relatieve positie in de branche). Kort gezegd: dalende marktconcentratie lokt stijgende ondernemingscombinatie uit. Door deze verklaring worden twee dingen bereikt: Ten eerste worden de allianties, fusies en overnames in de financiële markten verklaard vanuit factoren die een rol spelen in iedere sector, zodat geen branche-specifieke factoren behoeven te worden ingeroepen, maar de zelfstandige logica van het ontwikkelingsproces kan worden geëxposeerd. Het bezwaar van branchespecifieke verklaringen is dat de daarin begrepen factoren voortdurend een rol spelen terwijl fusies en overnames in iedere branche zich intermitterend en discontinu manifesteren. Zo ook in het bankwezen: indien de groei van de kredietbehoeften in het bedrijfsleven of in de samenleving als geheel de oorzaak van bankconcentraties zou zijn doet de vraag zich voor waarom de fusies/overnames zo geprononceerd in bepaalde korte tijdsperiodes voorkomen. Ten tweede wordt door de theorie, die de toegenomen fusie- en overname-activiteiten verklaart vanuit de dalende marktconcentratie, en als een reactievervalsing daarop, bereikt dat de besproken kostenpuzzel kan worden opgelost, namelijk waarom grote financiële ondernemingen die veel fusies/overnames geën hebben betere kostenposities hebben. De inkomenscomponent van de kosten-inkomensratio staat bij hen onder grotere druk.

Staving van de theorie

Is deze theorie te staven? Eerst een buitenlands voorbeeld, daarna een historisch overzicht van de situatie in Nederland.

De Verenigde Staten

In de Verenigde Staten daalde het marktaandeel van de tien, respectievelijk honderd grootste banken tussen 1966 en 1972, waarop prompt een grote stijging van het aantal en de waarde van de acquisities optrad: het aantal verdriedubbelde, de waarde steeg met het viervoudige; in de tweede helft van de jaren zeventig begon de marktconcentratie weer terug te lopen (tot het laagste niveau sinds de jaren twintig) na de stijging tussen 1972 en 1976 als gevolg van de acquisities, waarna vanaf 1979 wederom een spectaculaire toename van aantal (driemaal) en waarde (7 à 8 maal) der acquisities optrad. Dit voorbeeld betreft de commerciële banken¹². In de effectenbankensector deed zich sinds de liberalisatie van mei 1975 een zelfde ontwikkeling voor¹³.

De Nederlandse concentratiegeschiedenis

Het Nederlandse bank- en verzekeringswezen is omstreeks 1860 in moderne vorm ontstaan en vanaf 1890 snel gaan groeien. Deze groei reflecteert uiteraard de toename van het per capita inkomen en de industriële en commerciële ontwikkeling van de laatste honderd jaar. Maar een gelijkmatige groei is

12. Shepherd, op.cit., blz. 305 en 312.

13. *The Economist*, A survey of international banking, 7 april 1990.

er niet geweest; en dat laatste is van betekenis voor de concentratiebewegingen.

De periode 1900-1930. Het bankwezen had zich na 1860 ontwikkeld volgens de typische structuur van de handelsbank: op basis van 'handelspapier' (wissels, promessen) werden kortlopende, zichzelf liquiderende kredieten verstrekt aan handel en scheepvaart. Vanaf 1895 groeide de Nederlandse industrie in versneld tempo uit, en het bankwezen kreeg meer een gemengd karakter met een belangrijke plaats voor het 'kredietpapier', dat wil zeggen rekening-courantkrediet op promessen aan de industrie. Daarnaast de anticipatiekredieten op emissies. In deze langdurige groeiperiode veranderde ook de relatie met het bedrijfsleven, waarin de bankdirecteuren meer commissariaten kregen: het aantal van de vijf grote algemene banken bij voorbeeld steeg van 200 commissariaten in 1910 tot 431 in 1923¹⁴. Dit had een dubbele bedoeling: enerzijds uit concurrentie oogpunt nauw voeling houden met de kredietbehoeftige industrie, anderzijds toezicht houden op de verleende kredieten. Men kan zeggen dat gedurende de gehele periode de expansiedrang, het streven naar de leidende plaatsen en het grootste aandeel in de markt, de concurrentie bijzonder heeft verscherpt. Ten einde deze te beteugelen ontstonden eerst kartelovereenkomsten: in 1903 de Bond voor de geld- en effectenhandel in de provincie, in 1914 de Rotterdamse Bankiersvereniging en in 1915 de Amsterdamse Bankiersvereniging. Het belangrijkste doel van deze groeperingen was de beteugeling van de concurrentie, onderling zowel als tegenover elkaar¹⁵. Allerlei afspraken werden gemaakt, culminerend in de Incasso-overeenkomst van maart 1919. Maar zoals bij alle kartels waren er buitenstaanders, uitbrekers, ontduikers en nieuwkomers (bij voorbeeld de Hanzebanken in het zuiden), zodat de concurrentie steeds aanwakkerde.

Het verwondert daarom niet dat de Rotterdamse Bankvereniging in 1911 het voortouw nam en een concentratieproces begon door de overname van de Deposito- en Administratiebank. Maar de explosie van de fusie/overname-activiteit ontstaat pas na 1916, en duurde voort in de jaren twintig. In vier jaar tijd, van 1916-1920, verdwenen er 88 banken door fusie- en overname, het merendeel geabsorbeerd door de grote vijf (de Twentsche Bank, de Rotterdamse Bank, de Amsterdamse Bank, de Nederlandse Handelsmaatschappij en de Incassobank). Deze konden de concurrentie evenwel niet beteugelen, het aantal oprichtingen van banken ging onverminderd voort, en wat meer is, de marktconcentratie daalde. Zowel het CBS als de FIN als mijn berekening (voor de vijf grote banken) geven een dalende marktconcentratie aan tussen 1918 en 1928 (van 8 tot 10 procentpunten)¹⁶.

Geheel volgens inzichten van de markttheorie ging de sterke groei dus gepaard met dalende marktconcentratie (ondanks de explosief stijgende ondernemingsconcentratie) en kwam de omslag pas nadat de marktstagnatie in de jaren dertig en daarna doorzette. Voor de bankensector was deze periode een groeifase tot 1928 waarna stagnatie volgde tot 1940. De groei was zeer groot in aantal bedrijven (van 242 in 1900 tot een hoogtepunt van 399 in 1928), naar balanstotaal (dat vertienvoudigde in lopende guldens, maar verzesvoudigde in constant geld)¹⁷.

De periode 1930-1970. Tussen 1930 en 1960 was er geen toename in het balanstotaal van de algemene banken, gemeten in constante guldens: het bleef steken op f 3 miljard¹⁸. En hoewel het marktaandeel van de vijf grote banken daarin steeg tot 55% in 1940 en circa 90% in de jaren zestig¹⁹, werd deze maatstaf niet langer representatief voor de marktconcentratie. De relevante markt was door de onderlinge vervlechting van de voorheen afzonderlijk bestaande deelmarkten na de tweede wereldoorlog snel groter geworden, en een hoge concentratie per deelmarkt (vijf grote algemene banken hadden 80-90%, de acht leidende levensverzekeraars 76%, de grootste spaarbank (de RPS) ruim 56%, de drie grote hypotheekbanken 86% van de respectievelijke balanstotalen per deelmarkt in 1950) werd in de daarop volgende twee decennia minder en minder van betekenis. Twee fundamentele ontwikkelingen zorgden daarvoor: de stijgende per capita inkomens van de consumentenhuishoudingen en de zich voorspoedig uitbreidende zaken van het Nederlandse bedrijfsleven. Het is niet doenlijk – en wellicht overbodig – de gevolgen van beide ontwikkelingen nader uit te werken, maar branchevervaging is het beste woord dat het in elkaar groeien van de deelmarkten weergeeft. Enkele jaartallen zijn signalen: in 1957 (de spaarmarkt), 1960 (het consumentenkrediet) en 1967 (de salarisrekening), ontstonden markten die werden betreden door de algemene banken. Hogere inkomens betekenden hogere besparingen en meer rekeningen, dus gingen de algemene banken, de coöperatieve banken, beleggingsfondsen e.a. deze markt betreden en veroverden marktaandeel ten koste van de RPS en de spaarbanken. Hogere inkomens betekenden meer betalingen, een groter effectenbezit, meer (on)roerend, en dus gingen de spaarbanken en landbouwkredietbanken betaalrekeningen openen ten koste van het marktaandeel van de RPS; de algemene banken introduceerden eveneens deze kostenloze rekeningen, maar met rentevergoeding. Het kantorennet werd sterk uitgebreid, en dan konden ook reisdeviezen, verzekeringen, kredieten voor het middelgrote en kleine bedrijfsleven, hypotheek en vervolgens giralisering gaan aanbieden. Kortom, de markt voor financiële diensten werd een geïntegreerde nationale markt met grotere vooral kruiselingse concurrentie in de decennia na 1960.

14. J. Jonker, Waterdragers van het kapitalisme; nevenfuncties van Nederlandse bankiers en de verhouding tussen bankwezen en bedrijfsleven, 1910-1940, *Jaarboek voor de geschiedenis van bedrijf en techniek*, zesde deel, Utrecht, 1989, blz. 166 e.v.

15. A.H. Scholte, Bankiers en belangenbehartiging: de Amsterdamse Bankiersvereniging, 1914-1940, in: *Jaarboek voor de geschiedenis van bedrijf en techniek*, zevende deel, Amsterdam, 1990, blz. 170-181.

16. Mijn calculaties van het marktaandeel van de vijf grote banken in het balanstotaal zijn: 1918: 47,7%; 1923: 43,8%; 1928: 38,1%, waarna het in de jaren dertig ging stijgen tot 51,4% in 1938. Vgl. Tabel 3a en 3c in FIN.

17. Zie FIN, blz. 19, Bijlage I en Tabel 3.

18. Zie W.C. Boeschoten, *Commercial banks in the Netherlands, 1900-1985: a quantitative analysis in historical perspective*, Reprint 178, De Nederlandsche Bank, 1987, Tabel 4, blz. 12.

19. J.R.M. van den Brink, op.cit. Met Boeschoten (noot 18) denk ik dat dit aandeel eerder 80% was.

Op deze markt daalde het aandeel van de algemene banken en van de leidende groep van vijf banken daarin, tussen 1950 en 1964 voortdurend. Berekend als aandeel van het balanstotaal van de gehele financiële sector was dat indrukwekkend: van 43% in 1928 tot 19,2% in 1960²⁰. Maar dit overtrekt de teruggang te zeer vanwege de spectaculaire groei der pensioenfondsen en levensverzekeringsmaatschappijen in die periode. Niettemin verloren de algemene banken na de tweede wereldoorlog duidelijk terrein. De fusie- en overnamegolf tussen 1950 en 1970 verbaast dan ook niet; in de sector van de handelsbanken kregen de twee groten, ABN en AMRO – ontstaan uit de fusie van 1964 – een aandeel van 65,5% en 72,4% respectievelijk in 1965 en 1970. Deze herstructurering en de daarop volgende expansie van de algemene banken op alle mogelijke terreinen van de geïntegreerde markt (onder andere de Bankgirocentrale, 1967; een groei van de vestigingen en het aandeel daarin, het stijgende spaaraandeel, enz. zetten druk op de leidende instellingen van de andere deelsectoren. Fusies en overnames kwamen nu ook van de grond in de coöperatieve banksector (vorming Rabobank, 1972), bij de giroinstellingen (Postgiro, Gemeentegiro Amsterdam en Rijkspostspaarbank 1977-79), bij de spaarbanken (begin jaren tachtig waren acht spaarbanken met een balanstotaal van meer dan f 1 miljard ontstaan), bij de hypotheekbanken (eind jaren zestig), die evenwel de recessie van 1979-1983 niet zouden overleven.

De periode van de jaren tachtig. Diverse grote hypotheekbanken kwamen in handen van de levensverzekeringsmaatschappijen (Nationale Nederlanden, Amev en Aegon) waarmee opnieuw een stap naar de geïntegreerde financiële instelling of universele bank werd gezet. Overigens was in de sector van de levensverzekeringen het marktaandeel van de leidende concerns net als bij de algemene banken gedaald van 68,4% in 1945 tot 61,8% in 1960. En – het wordt eentonig – de dalende marktconcentratie lokte ook daar vervolgens in de jaren zestig een fusiegolf uit, terwijl ook meer en meer combinaties van leven- en schadeverzekeraars ontstonden. Vervolgens gingen deze concerns in de jaren zeventig over tot integratie van de overgenomen dochters in een concernstructuur en zo ontstonden in de jaren tachtig nauwe oligopolistische verhoudingen (in tabel 2 stijgen de C2 (leven) en C4 (schade) ratio's tussen 1973 en 1988 met meer procentpunten dan de C4 en C10 ratio's).

De ondernemingsconcentraties werden in de jaren tachtig voortgezet met acht fusies/overnames, ieder ter waarde van meer dan f 1 miljard, waaronder de grootste tussen AGO en Ennia (1983). Deze fusie alsmede de overname van Amfas door Nationale Nederlanden hadden vermoedelijk hun wortels in de niet verwerkte integratieproblemen van voorgaande fusies, maar de algemene oorzaak is marktverzadiging, naast de al enige jaren aan de gang zijn internationalisatie van de markt.

Ook in de andere oorspronkelijke 'pilaren' (spaarbanken, algemene banken, enz.) van het financiële systeem vonden verdere concentraties plaats maar hoe spectaculair ook (ABN/AMRO, NMB/Postbank) het was alles meer van hetzelfde. Het nieuwe van de jaren tachtig is het ontstaan van de financiële conglomeraten, die in zekere zin het eindstation

	Leven				Schade			
	1973	1984	1988	stijging	1973	1984	1988	stijging
C1	26,4	33,4	35,5	9,1	16,3	12,2	23,8	7,5
C2	38,2	52,2	52,0	13,8	22,6	19,1	37,7	15,1
C4	59,5	65,8	69,9	10,4	30,8	29,2	52,3	21,5
C10	88,3	88,6	87,7	-0,6	48,2	48,0	68,1	19,9

Bron: T. v. Rietbergen e.a., *Internationalisering van de dienstensector*, Muijderberg, 1990, blz. 132.

van de hele ontwikkeling vormen. De reguleringen die eertijds de markten gescheiden hielden, worden opgeheven, ofwel omdat ze voos geworden waren, ofwel door bewuste ontmanteling. De concurrentie wakkerde weer aan, nu op internationale schaal. Bijgevolg behoorden banken en verzekeraars met 367 van de 2211 fusies en overnames in de registratie van de EG-Commissie tot de leidende sector naast de chemie in de vijf jaren 1984/85 tot 1988/89¹⁹. De doorbreking van de schotten tussen beide voornaamste deelmarkten van de financiële sector, alsmede de internationalisering van de markten en de onderlinge penetratie van ondernemingen op elkaars markten hebben sinds de jaren tachtig een concurrentiële turbulentie veroorzaakt, waartegen men zich indekt door spreiding van produkten, onderlinge verbindingen van actuele of potentiële concurrenten en strategische manoeuvres tegen de leidende rivalen.

C = MK²

L'histoire se repète; in deze eeuw is, in Nederland, de ondernemingsconcentratie tot driemaal toe ontketend door heviger concurrentie: de eerste keer door de grote groei van toetreders; de tweede maal door het ontstaan van een geïntegreerde nationale markt voor bankdiensten; bij de derde gelegenheid groeien de bank- en verzekeringsmarkten in elkaar en ontstaat één internationale – althans Europese – markt voor financiële produkten. Het in elkaar groeien van deze markten berust op de grotere macht van de consument: zijn discretionaire inkomen stijgt, en de ongedifferentieerde vrije koopkracht waarover hij aldus beschikt kan hij sparen of besteden, nu of in de toekomst, in zijn dorp of wijk, dan wel elders op de aardbol (en spoedig daarbuiten). Dank zij het vernuft van de aanbieders zijn de vormen om te differentiëren zeer uitgebreid. Die aanbieders verzwakken daarmee evenwel hun positie en versterken die van de vraagzijde van de markt. De op Einstein geïnspireerde formule: $C = MK^2$, levert de verklaring: C, de concurrentie, stijgt met de (discretionaire) inkomensmassa M en met de keuzemogelijkheden K van het geld, die wegens de thesauriefunctie ervan dubbel tellen, nu en in de toekomst. In 'Allfinanz' zoekt de bedreigde producent zijn heil; door financiële conglomeratie wil hij de kiezende consument overtuigen. Het wordt een kunststuk.

H.W. de Jong

20. FIN, op.cit. blz. 12.

21. Zie de tabellen in mijn artikel Competition and combination in the European market economy, in: P. de Wolf (red.), *Competition in Europe*, Dordrecht, 1991.