

Reactie op: Determinanten van bancaire concurrentie

Recentelijk presenteerden Bikker en Spierdijk (2008) in ESB hun onderzoek naar bancaire concurrentie in 76 landen. Daarbij schoven zij indirecte concurrentie-indicatoren terzijde als misleidend door hun "eenzijdige aard". In plaats daarvan geven zij de voorkeur aan "op modellen gebaseerde maatstaven" zoals de Panzar-Rosse-toetsen. Hun motivering voor deze keuze gaat helaas niet veel verder dan dat "deze methode meer erkenning heeft gekregen doordat ze veel wordt toegepast". Het is nog maar de vraag of hierdoor meer inzicht in de concurrentieverhoudingen in de bancaire sector ontstaat. Voor het mededingingstoezicht zijn Panzar-Rosse-toetsen alleen bruikbaar als ze kunnen worden toegepast op de deelmarkten in de bancaire sector waarover uitspraken moeten worden gedaan.

Juiste marktafbakening

De door Bikker en Spierdijk gebruikte PR-maatstaf is gestoeld op de aanname dat banken één product aanbieden op het geheel van markten waarop banken in een bepaald land actief zijn. Vanuit mededingingsperspectief is dit echter een te ruime afbakening van de markt. Het is immers onwaarschijnlijk dat bijvoorbeeld bedrijfsfinanciering concurreert met consumentenhypotheek. De veelheid aan klant-product-markt-combinaties maakt een generieke beoordeling van de mate van concurrentie in de bancaire sector onmogelijk. In de fusiezaken RBS/ABN AMRO en Fortis/ABN AMRO heeft de Europese Commissie de bancaire sector onderverdeeld in retailbankieren, zakenbankieren en diensten voor financiële markten. Deze bestaan elk uit verschillende individuele productgroepen, omdat deze geen substituten vormen. Naar aanleiding van de conclusies van de Commissie over de potentiële gevolgen voor de concurrentie op bepaalde relevante markten heeft Fortis toegezegd om een aantal activiteiten van ABN AMRO te zullen verkopen aan een grote internationale bank.

De geografische dimensie van de markt hangt af van de kenmerken van de individuele productgroep. Banken bieden verschillende producten in verschillende geografische gebieden aan verschillende klantengroepen aan. Op retailmarkten gaat bijvoorbeeld weinig concurrentiedruk uit van buitenlandse spelers. Daarnaast kan door het in beschouwing nemen van buitenlandse activiteiten van banken een vertekend beeld van de binnenlandse concurrentie ontstaan. Daarom bekijkt het mededingingstoezicht per relevante markt of er in voldoende mate wordt geconcurrereerd.

Door een gebrek aan data over de totale opbrengsten en productiekosten op het niveau van de relevante markt is het niet mogelijk om een concurrentie-analyse per relevante markt met behulp van de PR-maatstaf uit te voeren. De PR-maatstaf is vanuit mededingingsperspectief dan ook niet bruikbaar om de mate van concurrentie op de relevante markt te schatten.

Beoordeling aan de hand van structuurkenmerken

Bikker en Spierdijk stellen vast dat marktaandeel en concentratieratio's geen significant effect hebben op de mate van concurrentie. Zij concluderen dan ook dat er bij de beoordeling van fusies en

overnames vooral naar andere relevante factoren moet worden gekeken. In tegenstelling tot wat Bikker en Spierdijk stellen, houden de NMa en andere mededingingstoezichthouders bij hun analyses van de mate van concurrentie in bancaire deelmarkten al rekening met andere structuurkenmerken (NMa, 2004). Hierbij kan worden gedacht aan de verwevenheid van banken vanwege onder andere minderheidsdeelnemingen, personele banden op bestuursniveau en participatie in dezelfde overlegorganen; ondoorzichtigheid van de markt door de complexiteit en koppeling van bancaire producten en het belang van een vertrouwensrelatie tussen afnemer en bank; toetredingsbelemmeringen door onder andere problemen bij het vinden van een verkoopkanaal, het opbouwen van een goed imago en het overstagedrag van afnemers.

Een beoordeling van deze structuurkenmerken leidt tot een somberder beeld over de mate van concurrentie in de bancaire sector dan Bikker en Spierdijk schetsen. Indien een bank bijvoorbeeld zijn prijs voor een bepaald product verhoogt, zal een deel van zijn klanten overstappen naar een andere bank. Door een minderheidsdeelneming kan de prijsverhogende bank hier echter indirect weer van profiteren. Het verlies van een prijsverhoging is daardoor minder groot dan in een situatie zonder minderheidsdeelneming, hetgeen de concurrentie beperkt. De ondoorzichtigheid van de markt en de complexiteit van bepaalde bancaire producten dragen ertoe bij dat banken het bestendigen van eenmaal ingezette relaties belangrijker vinden dan het werven van klanten van concurrenten. Daarnaast gaat er op verschillende markten ten gevolge van toetredingsdrempels een beperkte concurrentiedruk uit van nieuwe toetreders.

Conclusie

Bikker en Spierdijk stellen vast dat "de Nederlandse bankmarkt in termen van concurrentie gunstig afsteekt, ondanks de sterk geconcentreerde markt". De door hen berekende H-maatstaf impliceert zelfs dat de Nederlandse bancaire wereld te typeren is als volledig vrije mededinging. Deze conclusie trekken ze op basis van een model dat niet kan worden getoetst op een mededingingsrechtelijk relevante markt doordat de benodigde data ontbreken. Om de mate van concurrentie op bancaire markten te bepalen en concentraties te beoordelen, maakt de NMa gebruik van meerdere structuur- en gedragsvariabelen. Deze indiceren dat waakzaamheid geboden blijft.

LITERATUUR

Bikker, J. en L. Spierdijk (2008) *Determinanten van bancaire concurrentie*. ESB, 92(4530), 148-150.

Case No COMP/M.4844-Fortis/ABN AMRO Assets (2007). http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/cases/decisions/m4844_20071003_20212_en.pdf

Case No COMP/M.4843-RBS / ABN AMRO Assets (2007). http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/cases/decisions/m4843_20070919_20310_en.pdf

Nederlandse Mededingingsautoriteit (2004) *Monitor Financiële Sector 2004*.

Den Haag: NMa.

RUTH VAN DE BELT

Medewerker bij de NMa