

# Concentratie en concurrentie op de markt voor hypothecaire leningen

W.W. Boonstra en H. Groeneveld

*De auteurs zijn werkzaam bij Rabobank Nederland als respectievelijk Hoofd Economisch Onderzoek en Hoofd Kenniscentrum MKB  
W.W.Boonstra@rn.rabobank.nl*

Het Nederlandse bankwezen kent een hoge concentratiegraad, maar op de markt voor hypothecaire leningen is juist sprake van weinig concentratie en veel concurrentie.

Het Nederlandse bankwezen heeft in internationaal perspectief een hoge concentratiegraad. De vier grootste financiële conglomeraten, ABN AMRO, ING, Rabobank en Fortis, hebben gezamenlijk een marktaandeel, gemeten op grond van balanstotalen, van ongeveer tachtig procent. De hoge concentratiegraad op macroniveau betekent echter niet per definitie dat op het niveau van de deelmarkten ook sprake is van een hoge concentratie. Op sommige deelmarkten zijn immers kleinere bancaire nichespelers nadrukkelijk aanwezig. Soms zijn ook partijen van buiten de bancaire sector actief. In dit artikel nemen wij de markt voor woning hypotheek onder de loep.

## De markt voor woning hypotheek

De markt voor woning hypotheek is met een omvang van bijna 470 miljard euro (september 2005; ultimo 1990: 78 miljard euro) het belangrijkste segment van de markt voor particulier krediet. De snelle groei 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 risicoprofiel van hypothecaire kredietverlening vanwege het onderpand aanmerkelijk lager ligt. Voor de geldnemer vertaalt dit zich in relatief gunstige rentetarieven, die gemiddeld circa 3,5 procent lager liggen dan die voor regulier consumptief krediet.

Banken hechten ook aan een stevig marktaandeel op de markt voor woning hypotheek, omdat een hypothecaire lening geldt als een zogeheten 'ankerproduct'. De aanschaf van een eigen woning, nog altijd de belangrijkste reden om een hypotheek af te sluiten, leidt meestal tot aanvullende zaken. Denk wat dat betreft aan 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.

## Ontwikkelingen op het vlak van de distributie

De markt voor de hypothecaire dienstverlening is traditioneel niet uitsluitend het speelveld van de banken. Diverse verzekeraars, pensioenfondsen en buitenlandse partijen zijn hier actief. De non-bancaire aanbieders maken van oudsher gebruik van tussenpersonen, die zich tussen de aanbieders van hypothecaire leningen en hun klanten hebben gepositioneerd. De

rol van deze intermediairs is in de loop van de afgelopen jaren aanmerkelijk gegroeid. In 1985 werd bijvoorbeeld 38 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 inmiddels veel grotere markt. Dit geeft bijvoorbeeld ook aan kleinere bancaire spelers, met een relatief klein kantorennet, maar ook aan andere partijen, zoals verzekeraars en pensioenfondsen, de mogelijkheid om op kosteneffectieve wijze te concurreren met de banken. Institutionele beleggers beschikken vaak wél over de financiële middelen, maar niet over een afdoende eigen distributiekanaal. De grootbanken zelf maken overigens ook gebruik van het intermediaire kanaal en dan vaak via een dochteronderneming (Obvion, Bouwfonds).

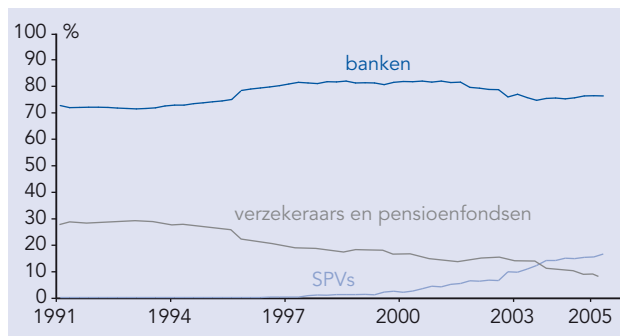
Door de tussenkomst van de intermediair wordt, althans in theorie, een 'level playing field' gecreëerd waarop alle aanbieders van financiële producten met elkaar op gelijke termen kunnen concurreren. Voor het bereiken van een hoog marktaandeel moeten banken bij het intermediair concurrerende producten op de plank hebben liggen. De verkoop van hun producten wordt daarbij ook beïnvloed door de hoogte van de provisie die zij bereid zijn aan de intermediair te betalen.

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

Toch kan uit figuur 1 de conclusie worden getrokken, dat het gezamenlijke marktaandeel van de banken door de opkomst van de tussenpersonen niet is gedaald. Zeker als men zich realiseert dat de via zogeheten *Special Purpose Vehicles* (SPVs) gefinancierde woning hypotheek ook voor circa vijftig procent door banken worden verstrekt, lijkt de gezamenlijke positie van de banken eerder wat te zijn versterkt.

Een tweede belangrijke trend betreft de opkomst van de directe kanalen, zoals 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 vergde tussen klant en bankmedewerker, is dit anno 2005 nog maar nauwelijks het geval.

**Figuur 1. Marktaandeelen naar type financier**



Bron: DNB

Deze ontwikkeling heeft de rol van het bankkantoor ingrijpend gewijzigd. Een eerste gevolg is dat gevestigde partijen een kostennadeel hebben ten opzichte van nieuwkomers in de markt voor hypothecaire leningen. Deze kennen in het algemeen een veel lagere kostenbelading omdat zij geen uitgebreid kantorennetwerk hebben.

Een tweede gevolg van deze ontwikkeling is dat het contact tussen bank en klant lossier 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 tegenwoordig is dat gemiddeld nog maar eenmaal per jaar. Een bijkomend effect van vooral de opkomst van internet is daarbij, dat de markt veel transparanter is geworden. De klant kan vandaag de dag veel informatie over de producten en diensten van de banken, alsmede hun tarieven, van het internet aflezen. 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.

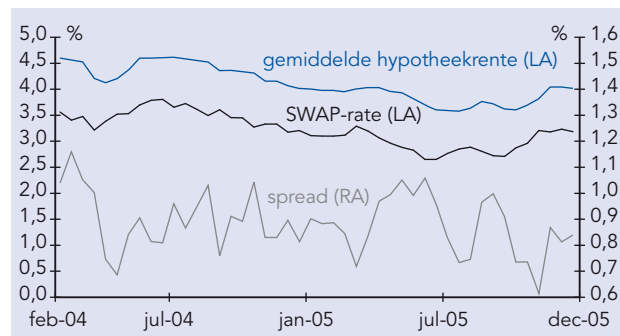
### Toenemende concurrentie en afnemende concentratie

De bovenstaande ontwikkelingen hebben ertoe geleid, dat op de markt voor woninghypotheken een stevige concurrentie woedt. Niet alleen wordt deze slag uitgevochten tussen de gevestigde bancaire aanbieders, tevens kent juist deze markt relatief veel spelers van buiten de bancaire sector. Daarbij kan worden gedacht aan kleinere bancaire spelers, maar ook aan verzekeringsmaatschappijen en pensioenfondsen, al lijken de twee laatste groepen trendmatig aandeel te verliezen (figuur 1).

De toegenomen concurrentie valt af te lezen aan de hand van het verloop van de door de banken in rekening gebrachte rente op hypothecaire leningen. Figuur 2 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 en de onderliggende trend lijkt daarbij neerwaarts gericht.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Merk hierbij overigens 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 naar alle waarschijnlijkheid nog lager.

**Figuur 2. Hypotheekrente, 5 jaar vast**



Bron: Datastream, Rabobank

De hevige concurrentie heeft er ook toe geleid, dat de marktaandeelen tussen de diverse aanbieders van hypothecaire leningen minder stabiel worden. Zo lijken de marktaandeelen van ABN AMRO en de 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 concentratiemetingen (tabel 1).

**Tabel 1. Concentratie op de Nederlandse markt voor woninghypotheken**

concentratiemaatstaven	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<i>ongeconsolideerd</i>						
C3	41	41	36	35	36	36
C5	56	54	50	48	49	48
HHI	860	875	758	714	710	884
<i>geconsolideerd op groepsniveau</i>						
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 van de Rabobank. Bij de berekening van de HHI (die betrekking heeft op de nieuwe productie in de betreffende jaren) 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 deze tabel 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 marktaandeelen van de vijftien belangrijkste aanbieders van hypothecaire leningen. Daarbij zijn de marktaandeelen van de labels die tot één groep behoren, zoals bij voorbeeld 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 sterk geconcentreerde markt. Zo ligt de zogeheten Herfindahl index (HHI) ruimschoots beneden de grens van 1800 waarboven toezichthouders een markt als sterk geconcentreerd beschouwen. Evenmin lijkt sprake te zijn van een dominante marktpartij, zoals eerder op basis van empirisch onderzoek ook al was geconstateerd (Sterken, 2004).

## Transparantie van de markt

Eerder 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. Er zijn immers meer aanbieders actief, waardoor de klant meer keuze heeft.

De banken hebben er echter 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 basis van een provisie en hebben dus niet per definitie hetzelfde belang als de klanten die zij adviseren. Ook blijkt soms dat zij feitelijk, maar heimelijk, gelieerd zijn aan één aanbieder.<sup>2</sup> Het Centraal Planbureau (CPB) concludeerde reeds in 2003, dat de opkomst van de intermediairs niet heeft geleid tot een meer transparante markt voor hypothecaire leningen (CPB, 2003). Het CPB constateerde, 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 intermediaire kanaal worden afgesloten (1,28 procent). De NMa trok in de Monitor Financiële Sector 2005 een soortgelijke conclusie voor de markt voor verzekeringsproducten.<sup>3</sup>

Als mogelijke oorzaken wijst het CPB erop dat de intermediairs hun eigen voorkeuren hebben, gebaseerd op de provisies die zij van de levensverzekeringsmaatschappijen ontvangen. Daardoor is de markt minder doorzichtig geworden. Ook hebben de banken bij hun bestaande klanten beter inzicht in de kredietwaardigheid van hun geldnemers, waardoor zij bereid zijn om met lagere marges genoegen te nemen.

Het CPB-rapport meldt trouwens niet expliciet of de tarieven van de rechtstreeks door banken verstrekte leningen gemiddeld genomen ook daadwerkelijk lager liggen dan die via het intermediaire kanaal. Toch kan op basis van de ontwikkeling van de adviestarieven van de belangrijkste aanbieders van hypothecaire kredietverleners de tentatieve conclusie worden getrokken dat de tarieven van partijen die vooral via tussenpersonen de markt bedienen hoger liggen dan de bancaire tarieven.

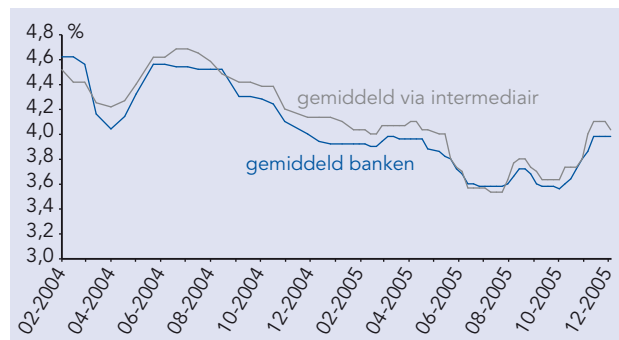
## Conclusie

Als gevolg van ingrijpende wijzigingen op het vlak van de distributie is de markt voor woninghypotheken in de loop der tijd steeds minder geconcentreerd geraakt. De onderlinge concurrentie tussen de diverse partijen is zeer hevig. Dit uit zich mede in een neerwaartse druk op de marges voor de verstrekkers van hypothecaire leningen.

2 Zo maakte NOVA in maart 2004 bekend dat de in naam onafhankelijke keten Meeüs werkt op basis van productieafspraken met verzekeringsmaatschappij AEGON. Meer recent bleek dat de ING Assurantie kantoren, die zich profileren als onafhankelijk, harde verkoopafspraken hebben met verzekeraar Nationale Nederlanden (Money nr. 8, 2005).

3 In de Monitor Financiële Sector 2005 heeft de NMa onderzocht wat de impact 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 zouden zijn hoe de beloningsstructuur van intermediairs in elkaar steekt zij eerder geneigd zijn om zich rechtstreeks tot de verzekeraars wenden (NMa, 2005).

Figuur 3. Gemiddelde hypotheekrente, 5 jaar vast



Bron: Rabobank

Eén van de oorzaken van de steeds aan intensiteit winnende concurrentie is de opkomst van de tussenpersonen, die inmiddels bij meer dan zestig procent van de afgesloten woninghypotheken bemiddelen. Omdat de intermediairs het voor aanbieders zonder eigen vestigingsnetwerk mogelijk maken om deze markt te bedienen dragen zij bij aan de extra concurrentie. Tegelijkertijd is hun provisiestructuur voor klanten ondoorzichtig en bestaat de indruk dat de door hen bediende klanten slechter af zijn.

Hier doet zich de onverwachte ontwikkeling voor, dat een meer concurrerende markt tot per saldo slechtere bediening van klanten leidt. Het is tegen deze achtergrond dan ook niet verwonderlijk dat de toezichthouders bij het monitoren van de financiële sector de rol van deze tussenpersonen steeds nadrukkelijker in de beschouwing betrekken. ■

## Wim Boonstra en Hans Groeneveld

### Literatuur

- Bikker, J.A. & J.W.B. Bos (2005) Trends in Competition and Profitability in the Banking Industry: A Basic Framework, *Suerf Studies* 2005/2.
- Bikker, J.A. & J.M. Groeneveld (2000) 'Competition and Concentration in the EU Banking Industry', *Kredit und Kapital*, Heft 1/2000, 62-98.
- Centraal Planbureau (CPB 2003) Price-setting and Price Dispersion in the Dutch Mortgage Market, *CPB Discussion Paper No. 21*, September 2003.
- Haaf, K.(2000) Measures of Competition and Concentration: A Review of the Literature, *Research Series Supervision no. 27*, De Nederlandsche Bank, mei 2000.
- Hannan (1997) 'Market share inequality, the number of competitors, and HHI: An examination of bank pricing', *Review of Industrial Organisation*, No. 12.
- Het Financieele Dagblad (FD 2005) Hypotheekmarkt telt eerste slachtoffer, 15 november 2005.
- Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa 2005) *Monitor Financiële Sector* 2005, oktober.
- Sterken, E. (2004) Testing for dominance in the mortgage market, mimeo, Groningen, March.